AUTOR BEST SELLER DE NEW YORK TIMES

LOS PRINCIPIOS DEL ÉXITO

EL CAMINO MÁS RÁPIDO PARA PASAR DE DONDE ESTÁS A DONDE SUEÑAS ESTAR

BRIAN TRACY

¿QUÉ SEPARA A QUIENES ALCANZAN EL ÉXITO DE AQUELLOS QUE SE QUEDAN A MEDIO CAMINO?

Brian Tracy, uno de los mayores expertos en liderazgo, motivación y logro personal, revela en este libro los principios universales que han guiado a las personas más exitosas del mundo.

A través de enseñanzas prácticas y profundas, Los Principios Del Exito te invita a descubrir cómo cultivar una vida equilibrada, desarrollar una integridad inquebrantable, establecer prioridades que de verdad importen y gestionar tu tiempo con maestría. Cada página destila décadas de experiencia, sabiduría y estrategias probadas que transforman el potencial en resultados.

Este no es solo un libro de lectura, sino un manual para la acción. Al aplicarlo, aprenderás a pensar con claridad, actuar con decisión y avanzar con confianza hacia tus metas más ambiciosas.

Más que un conjunto de ideas, este texto es un mapa hacia tu mejor versión. Si buscas claridad, dirección y una fórmula comprobada para alcanzar el éxito personal y profesional, aquí encontrarás las respuestas.

LOS PRINCIPIOS DEL ÉXITO

El Camino Más Rápido para Pasar de Donde Estás a Donde Sueñas Estar

BRIAN TRACY

SOBRE EL AUTOR

Brian Tracy es una de las máximas autoridades mundiales en desarrollo del potencial humano y éxito empresarial.

Cada año, imparte conferencias y seminarios a más de 400,000 personas sobre crecimiento personal y profesional, incluyendo ejecutivos y equipos de empresas líderes como IBM, Arthur Andersen y McDonnell Douglas. Sus charlas dinámicas sobre liderazgo, ventas y efectividad personal generan cambios inmediatos y resultados duraderos.

Con más de 300 libros y programas de audio y video, sus enseñanzas abarcan todo el espectro del alto desempeño, tanto individual como corporativo. Estos programas, desarrollados tras más de 25 años de investigación, se encuentran entre las herramientas de aprendizaje más efectivas del mundo.

Es autor y narrador de numerosos bestsellers, como La Psicología del Éxito, La Nueva Psicología de las Ventas, Hábitos Para Ser Millonario y muchos otros. Además, ha asesorado a grandes corporaciones en planificación estratégica y desarrollo organizacional.

En este libro, Brian Tracy comparte décadas de sabiduría, condensando experiencias con personas y empresas en todo el mundo.

OTROS LIBROS ELECTRÓNICOS DE BRIAN TRACY

Varias de sus obras están disponibles en formato digital, compatibles con Microsoft Reader, Adobe Reader, Mobipocket Reader y Palm Reader, y pueden adquirirse en las principales tiendas de eBooks en línea.

El Poder del Carisma (The Power of Charm)
Cómo Atraer el Corazón de las Personas

El Poder de la Disciplina (The Power of Discipline)
Domina los 7 Principios de la Disciplina para una Vida Extraordinaria

El poder de su liderazgo (The 7 Secrets Exceptional Leadership)
Domina los 7 Principios de Liderazgo Extraordinario que Transformarán tu Vida

Las 100 Leyes Inquebrantables Para El Éxito Personal Y Empresarial (he 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success)
Descubre Las Leyes Universales Para Alcanzar El Éxito En Tu Vida

Las Leyes de la Autoconfianza (The Unbreakable Laws of Self-Confidence)
Cómo liberar el potencial ilimitado que llevas dentro

Las Leyes Universales del Poder y el Éxito (The Universal Laws of Success and Achievement)
Descubre las Leyes que Transformarán tu Vida: Un Camino Paso a Paso hacia el Éxito, la Felicidad y una Realización Plena

¡Victoria! (Victory)
Domina los principios estratégicos militares y conquista el éxito en los negocios y en tu vida personal

Sin Excusas (No Excuses)
El Poder De La Autodisciplina

Las 10 Cualidades de las Personas Más Influentes (10 Qualities of Influential People)

Como Ganar Tu Primer Millón (Make A Million)
Aprende cómo convertirte en millonario utilizando las mismas estrategias que han usado miles de personas para crear su propia riqueza

INTRODUCCIÓN

¿Qué es lo que realmente separa a las personas exitosas de aquellas que constantemente luchan por avanzar? ¿Son sus talentos innatos, la suerte, o tal vez el entorno en el que crecieron? Brian Tracy, una de las voces más influyentes en el ámbito del desarrollo personal y profesional, sostiene una idea clara y poderosa: el éxito no es un accidente, sino el resultado directo de seguir principios universales, comprobados y deliberadamente aplicados.

En este libro, Tracy destila décadas de experiencia como empresario, conferencista y autor, en una guía práctica diseñada para ayudarte a construir una vida de logros duraderos. No se trata de fórmulas mágicas ni promesas vacías. Se trata de hábitos mentales, decisiones conscientes y acciones consistentes que cualquier persona puede adoptar si está realmente comprometida con su crecimiento personal.

A lo largo de estas páginas, descubrirás cómo cultivar la autoconfianza, establecer objetivos con claridad, gestionar eficazmente tu tiempo, desarrollar liderazgo, comunicarte con carisma y mantenerte motivado incluso en medio de los desafíos. Cada principio está diseñado para ayudarte a recuperar el control de tu vida, romper las barreras internas y avanzar con dirección hacia una versión más plena de ti mismo.

Lo más poderoso de este libro es que está pensado para la acción. Brian Tracy no te abrumará con teorías complejas; por el contrario, te hablará de

manera directa, enfocada y transformadora. Este libro es una invitación a reflexionar, sí, pero sobre todo a actuar. A cerrar la brecha entre lo que eres hoy y lo que puedes llegar a ser mañana.

Si alguna vez has sentido que tienes más potencial del que estás usando… si sabes que puedes lograr más, pero no encuentras el camino… entonces este libro no ha llegado a ti por casualidad. Es un punto de partida. Una guía sencilla pero profunda que puede encender en ti una nueva manera de pensar, vivir y trabajar.

Prepárate para descubrir los principios que rigen el éxito en cualquier área de tu vida. Porque una vez que los entiendes —y los aplicas con disciplina—, el cambio ya no es una posibilidad. Es una certeza.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

UNA VIDA EQUILIBRADA

Según el psicólogo Sidney Jourard, el 85 por ciento de tu felicidad en la vida provendrá de tus relaciones personales. Tus interacciones y el tiempo que pasas con las personas que te importan serán la principal fuente de placer, disfrute y satisfacción diaria. El otro 15 por ciento de tu felicidad vendrá de tus logros. Desafortunadamente, muchas personas pierden de vista lo que es realmente importante y permiten que la cola mueva al perro. Sacrifican sus relaciones, su principal fuente de felicidad, para lograr más en sus carreras. Pero la carrera de una persona, en el mejor de los casos, puede ser solo una fuente menor y temporal de la felicidad y satisfacción que todos desean.

LOGRAR EL EQUILIBRIO EN LA VIDA

No hay una respuesta perfecta a la pregunta clave de cómo lograr el equilibrio en nuestras vidas, pero hay varias ideas que pueden ayudarte a ser, tener y hacer más en las áreas que son importantes para ti. Estas ideas a menudo requieren cambios y modificaciones en la forma en que piensas y usas tu tiempo, pero el precio vale la pena. Descubrirás que al reorganizar tu vida de pequeñas maneras, puedes crear una existencia que te brinde la

mayor calidad y cantidad de satisfacción en general. Y este debe ser tu propósito guía.

CONÓCETE A TI MISMO Y VIVE CON MODERACIÓN

Los antiguos griegos tenían dos dichos famosos: "Hombre, conócete a ti mismo" y "Moderación en todas las cosas." Tomados juntos, estos dos conceptos son un buen punto de partida para lograr el equilibrio que deseas. Con respecto a conocerte a ti mismo, es muy importante reflexionar seriamente sobre lo que realmente valoras en la vida. Todos los intercambios y decisiones se basan en tus valores, y todo el estrés y la infelicidad provienen de creer y valorar una cosa y, sin embargo, encontrarte haciendo otra. Solo cuando tus valores y tus actividades son congruentes te sientes feliz y en paz contigo mismo.

Entonces, conocerte a ti mismo significa saber lo que realmente valoras, saber lo que es realmente importante para ti. El hombre o la mujer superior decide lo que es correcto antes de decidir lo que es posible. El ser humano avanzado organiza su vida para asegurar que todo lo que está haciendo sea consistente con sus verdaderos valores. Es esencial que organizes tu vida en torno a ti mismo, en lugar de organizarte en torno a las demandas de tu mundo externo.

LA MODERACIÓN Y EL ÉXITO

El segundo dicho, "Moderación en todas las cosas," es una directriz maravillosa e importante para vivir con éxito. Pero, al mismo tiempo, sabes que no puedes tener éxito en ninguna área siendo moderado en esa área. Peter Drucker escribió una vez: "Dondequiera que encuentres algo hecho, encontrarás a un monomaníaco con una misión." Sabes que la concentración absoluta en una meta u objetivo es absolutamente necesaria para el logro de cualquier tipo en una sociedad competitiva.

LA FÓRMULA DEL ÉXITO EN UNA SOCIEDAD OCUPADA

Entonces, ¿cuál es la solución? A lo largo de los años, he trabajado con decenas de miles de hombres y mujeres que han dedicado mucho tiempo y esfuerzo a luchar por lograr el equilibrio en sus vidas. He encontrado que hay una fórmula simple; es simple en el sentido de que es fácil de explicar, pero necesitas una tremenda autodisciplina y persistencia para implementarla en tu vida.

La fórmula gira en torno a un concepto de gestión del tiempo, o lo que podrías llamar gestión de la vida. La gestión del tiempo es realmente una forma de gestión personal en la que organizas tus 24 horas al día de tal manera que te den el mayor retorno posible de felicidad y satisfacción. La clave para la gestión del tiempo, después de haber determinado tus valores y las metas que están en armonía con esos valores, es establecer tanto prioridades como posterioridades. La importancia de establecer prioridades es obvia. Haces una lista de todas las cosas que puedes hacer y luego seleccionas de esa lista las cosas que son más importantes para ti, basándote en todo lo que sabes sobre ti mismo, sobre los demás y sobre tus responsabilidades. El establecimiento de posterioridades a menudo se pasa por alto. Es cuando decides cuidadosamente qué cosas vas a dejar de hacer para tener suficiente tiempo para empezar a hacer otra cosa.

LA POBREZA DE TIEMPO Y CÓMO SUPERARLA

La mayor escasez que experimentamos hoy en Estados Unidos es la de tiempo. Sufrimos de lo que se ha llamado “pobreza de tiempo.” Hombres y mujeres en todas partes sienten que su mayor desafío es que simplemente no tienen suficiente tiempo para hacer todas las cosas que tienen que hacer o quieren hacer. Hoy en día, la gente se siente presionada por todos lados y está bajo una cantidad desmesurada de estrés. Se sienten sobrecargados de trabajo, fatigados e incapaces de cumplir con todas las responsabilidades que han asumido.

El punto de partida para aliviar esta pobreza de tiempo es detenerse y pensar. La mayoría de las personas están tan ocupadas corriendo de un lado a otro que rara vez se toman el tiempo para pensar seriamente sobre quiénes son y por qué están haciendo lo que están haciendo. Se dedican a una actividad frenética, en lugar de a un análisis reflexivo. Están tan ocupados subiendo la escalera del éxito que pierden de vista el hecho de que la escalera puede estar apoyada en el edificio equivocado.

EL EQUILIBRIO ENTRE TRABAJO Y FAMILIA

Cuando mi esposa, Barbara, y yo empezamos nuestra familia, nos enfrentamos a un dilema común: ¿cómo podemos equilibrar las demandas del trabajo y el hogar con la cantidad finita de tiempo que todos tenemos?

Aquí está la respuesta que descubrí: La clave del éxito en una sociedad ocupada es dedicar tu tiempo a solo dos áreas durante el período en que tu familia te necesita, cuando tus hijos tienen entre el nacimiento y aproximadamente los 18 a 20 años. Durante este período de tiempo, necesitas reducir prácticamente todas tus actividades externas. Necesitas enfocarte en dos áreas principales: tu familia y tu carrera, como lo he hecho a lo largo de los años. Necesitas colocar las necesidades de tu familia por encima de todo y luego organizar tu horario de trabajo para que puedas satisfacer esas necesidades de manera regular. Luego, cuando trabajes, debes concentrarte de manera absoluta en hacer un trabajo excelente.

LA DISCIPLINA Y LA EFICIENCIA EN EL TRABAJO

La mayoría de las personas son desperdiciadoras de tiempo. Pierden su propio tiempo y también el tuyo. Para tener éxito y ser feliz, debes disciplinarte para trabajar todo el tiempo que trabajas. El empleado promedio trabaja al 50 por ciento de su capacidad. El 80 por ciento de las personas que trabajan hoy en día están subempleadas en el sentido de que sus trabajos no demandan realmente sus capacidades completas. Solo el 5

por ciento de los trabajadores encuestados recientemente sintieron que estaban trabajando al límite de sus capacidades.

Pero esto no es para ti. Debes resolver trabajar todo el tiempo que trabajas. Debes decidir que desde el momento en que comienzas por la mañana hasta el momento en que terminas por la noche, trabajarás al 100 por ciento del tiempo. Incluso si nadie te está mirando, debes estar consciente de que todos te están observando. Todos saben todo. En cada empresa, todos saben quién está trabajando y quién no. Tu trabajo debe ser trabajar todo el tiempo que trabajas. Si la gente viene y quiere charlar, simplemente sonríeles y diles: "¿Podríamos hablar de esto más tarde?" Diles que debes volver al trabajo.

ORGANIZA Y PRIORIZA TU TIEMPO

Lleve una lista escrita y trabaje en ella todos los días. Anote todo lo que surja y agréguelo a su lista. Establezca prioridades en su tiempo y asegúrese de estar trabajando en las cosas más importantes para su jefe y para su empresa. Rechace involucrarse en las actividades que desperdician tiempo de las personas a su alrededor. Trabaje todo el tiempo que esté trabajando.

CONVERTIRSE EN UN MONOMANÍACO CON UNA MISIÓN

Recuerde que para tener éxito, debe convertirse en un monomaníaco con una misión. Esto es cierto hoy y siempre lo ha sido en nuestra sociedad competitiva. Para tener éxito en su trabajo, debe trabajar rápido y de manera eficiente, sin parar, todo el tiempo que esté en nómina. Debe convertirse en un experto en la gestión del tiempo. Debe ser tan eficiente y efectivo que logre hacer el doble que cualquier otra persona. De esta manera, avanzará en su carrera al ritmo más rápido posible y también estará al tanto de su trabajo la mayor parte del tiempo, lo que hará innecesario llevar trabajo a casa por las noches y los fines de semana.

LA IMPORTANCIA DE SEPARAR TRABAJO Y FAMILIA

Luego, cuando haya terminado su trabajo, podrá dedicar toda su atención a su familia y a las otras personas importantes en su vida. La Biblia dice: "Un hombre de doble ánimo es inconstante en todos sus caminos". Una de las interpretaciones de esto es que si está pensando en su trabajo mientras está con su familia, o si está pensando en su familia cuando está en el trabajo, terminará logrando mucho menos en cada área. Sin embargo, si está al tanto de su trabajo, cuando llegue a casa podrá dedicarse con toda su mente, nuevamente, como un monomaníaco, a sus relaciones y a mejorar la calidad de sus interacciones con las personas más importantes en su vida.

COMUNICACIÓN: LA CLAVE PARA UNA VIDA FAMILIAR FELIZ

La clave para una vida familiar feliz es la comunicación. Y no es la calidad del tiempo sino la cantidad de tiempo lo que cuenta. Los momentos de calidad, esos pequeños momentos que son preciosos e importantes, surgen sin ser llamados y, por lo general, inesperadamente. Surgen durante el proceso de pasar una gran cantidad de tiempo ininterrumpido con una o más personas. No se puede dictar esos momentos con antelación. No se puede decidir tener tiempo de calidad. No se va hacia él. Viene a usted.

EXTRACTAR CALIDAD Y FELICIDAD DE LAS RELACIONES FAMILIARES

Existen diversas maneras de extraer la mayor cantidad de calidad y felicidad de sus relaciones con los miembros de su familia. Quizás la más importante es pasar tiempo ininterrumpido con su pareja a diario. Por supuesto, deben pasar tiempo juntos hablando después de que los niños se hayan ido a la cama, pero también deben buscar y utilizar pequeños

segmentos de tiempo durante la mañana y la tarde en los que puedan comunicarse e interactuar. Una de las cosas más importantes que las parejas pueden hacer es pasar los primeros 30 a 60 minutos después del trabajo desahogándose y discutiendo las actividades del día.

LA NECESIDAD DE COMUNICACIÓN DE LOS NIÑOS

Sus hijos también tienen una tremenda necesidad de comunicarse con usted. De hecho, en mi investigación sobre cómo criar niños superdotados, encontré que el factor más importante de todos era la cantidad de tiempo uno a uno que los padres pasaban con sus hijos. Cuando los padres no pasan mucho tiempo con sus hijos individualmente, envían un mensaje a sus hijos de que no son muy valiosos o importantes. Los niños entonces reaccionan experimentando sentimientos de inferioridad, baja autoestima e imágenes negativas de sí mismos, lo que se expresa en malas calificaciones y problemas de comportamiento. Pero cuando los padres se toman el tiempo para sentarse con sus hijos y hacer preguntas y escuchar lo que está pasando en sus mentes, los niños tienden a sentir un profundo sentido de valor e importancia que se manifiesta en confianza en sí mismos, felicidad y buenas relaciones con los demás.

USO EFICIENTE DEL TIEMPO

La clave está en aprender a usar mejor su tiempo. No puede obtener más horas en cada día, pero puede poner más de usted mismo en cada una de esas horas. Apague la televisión y pase tiempo hablando con los miembros de su familia. Nunca lea el periódico o libros cuando un miembro de su familia quiera comunicarse con usted. Deje de lado el material de lectura. Concéntrese con toda su mente en las personas más importantes de su mundo. Todo lo demás puede esperar.

REFLEXIONA SOBRE EL USO DEL TIEMPO

En cuanto a su trabajo y su familia, pregúntese continuamente: "¿Cuál es el uso más valioso de mi tiempo en este momento?". Considere si lo que está haciendo hoy importará dentro de una semana o un año a partir de hoy. A veces, nos preocupamos por pequeñas cosas que no son realmente importantes a largo plazo. Pero lo que es importante a largo plazo es la calidad de nuestra vida en el hogar.

CÓMO BALANCEAR TRABAJO Y FAMILIA

No tiene que ser un superhombre o una supermujer para equilibrar adecuadamente las demandas de su trabajo y las necesidades de su familia.

Sin embargo, debe ser más reflexivo, ser un mejor planificador, usar su tiempo de manera más efectiva y pensar continuamente en formas de mejorar la calidad de su vida en ambas áreas. Si se establece esto como un objetivo y se resuelve a trabajar en ello todos los días, gradualmente se volverá mucho más eficiente, mucho más efectivo y una persona mucho más feliz. Y eso es lo más importante de todo.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

CÓMO CONVERTIRSE EN UNA PERSONA ÍNTEGRA

LA INTEGRIDAD COMO BASE DE TODOS LOS VALORES

La integridad es un valor, al igual que la persistencia, el coraje y la laboriosidad. Sin embargo, es más que eso: es el valor que garantiza todos los demás valores. Eres una buena persona en la medida en que vives tu vida en consonancia con los valores más elevados que profesas. La integridad es la cualidad que ancla tus valores y te impulsa a vivir conforme a ellos.

La integridad es la base del carácter, y el desarrollo del carácter es una de las actividades más importantes en las que puedes involucrarte. Trabajar en tu carácter significa disciplinarte para hacer, cada vez más, aquello que haría una persona completamente honesta, bajo cualquier circunstancia.

SER HONESTO CONTIGO MISMO PRIMERO

Para ser impecablemente honesto con los demás, primero debes ser impecablemente honesto contigo mismo. Debes ser fiel a ti mismo. Debes ser fiel a lo mejor que hay en ti, a lo mejor que conoces. Solo una persona que vive conforme a sus valores y virtudes más elevados está realmente viviendo una vida de integridad. Y cuando te comprometes a vivir este tipo de vida, descubrirás que constantemente elevarás tus propios estándares, refinando continuamente tu definición de integridad y honestidad.

Puedes medir cuán alto es tu nivel de integridad simplemente observando lo que haces en tu vida cotidiana. Puedes mirar tus reacciones y respuestas ante los altibajos inevitables de la vida. Puedes observar los comportamientos en los que sueles involucrarte y así conocerás a la persona que realmente eres.

La manifestación externa de una alta integridad es un trabajo de alta calidad. Una persona que es totalmente honesta consigo misma será alguien que hace, o se esfuerza por hacer, un trabajo excelente en cada ocasión. La persona totalmente honesta reconoce, a veces inconscientemente, que todo lo que hace es una declaración de quién es realmente como persona.

LA INTEGRIDAD EN EL TRABAJO COTIDIANO

Cuando comienzas un poco antes, trabajas un poco más duro, te quedas un poco más tarde y te concentras en cada detalle, estás practicando la integridad en tu trabajo. Y, lo sepas o no, tu verdadero nivel de integridad es evidente y obvio para todos los que te rodean.

Quizás la regla más importante que aprenderás es que tu vida solo mejora cuando tú mejoras.

Toda la vida se vive de adentro hacia afuera. En el núcleo de tu personalidad se encuentran tus valores sobre ti mismo y sobre la vida en

general. Tus valores determinan el tipo de persona que realmente eres. Lo que crees ha definido tu carácter y tu personalidad. Es lo que representas y lo que no tolerarías lo que te dice a ti mismo y al mundo la clase de persona en la que te has convertido.

Hazte esta pregunta: ¿Cuáles son tus cinco valores más importantes en la vida? Tu respuesta revelará una cantidad enorme sobre ti. ¿Por qué pagarías, sacrificarías, sufrirías e incluso morirías? ¿Por qué te levantarías o te negarías a ceder? ¿Cuáles son los valores que más aprecias? Reflexiona sobre estas preguntas con detenimiento y, cuando tengas la oportunidad, escribe tus respuestas.

ADMIRA A QUIENES REFLEJAN TUS VALORES

Aquí tienes otra manera de formular esa pregunta: ¿Qué hombres y mujeres, vivos o muertos, admiras más? Una vez que elijas tres o cuatro, la siguiente pregunta es: ¿Por qué los admiras? ¿Qué valores, cualidades o virtudes poseen que respetas y admiras? ¿Puedes articular esas cualidades? ¿Cuál es una cualidad que posean los seres humanos en general que más respetas? Este es el punto de partida para determinar tus valores. Las respuestas a estas preguntas forman la base de tu carácter y personalidad.

ORGANIZAR TUS VALORES EN ORDEN DE IMPORTANCIA

Una vez que hayas determinado tus cinco valores principales, debes organizarlos en orden de importancia. ¿Cuál es tu primer y más importante valor? ¿Cuál es el segundo? ¿Cuál es el tercero? Y así sucesivamente. Clasificar tus valores es una de las maneras más eficaces y rápidas de definir tu carácter.

Recuerda, un valor de orden superior siempre prevalecerá sobre un valor de orden inferior. Siempre que te veas obligado a elegir entre actuar en base a un valor u otro, siempre eliges el valor que está más alto en tu propia jerarquía personal. Lo que eres, en tu corazón, se evidencia por lo que haces

en tu vida cotidiana, especialmente cuando te encuentras en una posición donde debes elegir entre dos valores o alternativas.

LA INTEGRIDAD EN LOS NEGOCIOS Y EL LIDERAZGO

Ralph Waldo Emerson dijo: "Guarda tu integridad como algo sagrado". En estudio tras estudio, la cualidad de la integridad, o la adherencia de una persona a los valores, se ubica como la cualidad número uno buscada en todos los campos. Cuando se trata de determinar con quién harán negocios, los clientes califican la honestidad de un vendedor como la cualidad más importante. Incluso si sienten que el producto, la calidad y el precio de un vendedor son superiores, los clientes no comprarán de ese vendedor si sienten que le falta honestidad y carácter.

Del mismo modo, la integridad es la cualidad número uno del liderazgo. La integridad en el liderazgo se expresa en términos de constancia y consistencia. Se manifiesta en una devoción absoluta por cumplir la palabra dada. El pegamento que mantiene unidas todas las relaciones, incluida la relación entre el líder y los dirigidos, es la confianza, y la confianza se basa en la integridad.

La integridad es tan crucial que el funcionamiento de nuestra sociedad sería imposible sin ella. No podríamos realizar ni siquiera una compra sencilla sin una alta dosis de confianza en que el precio es justo y que el cambio recibido es correcto. Los individuos y las empresas más exitosas en América son aquellos que gozan de una reputación de alta integridad entre todos con quienes tratan. Este nivel de integridad genera la confianza que los demás depositan en ellos y les permite hacer más negocios que sus competidores, cuyas éticas pueden ser un poco más dudosas.

LA REPUTACIÓN COMO ACTIVO VALIOSO

Earl Nightingale escribió una vez: "*Si la honestidad no existiera, habría que inventarla, ya que es el camino más seguro hacia la riqueza*". Un estudio de la

Universidad de Harvard concluyó que el activo más valioso que tiene una empresa es cómo es percibida por sus clientes: su reputación. De la misma manera, tu mayor activo personal es cómo eres conocido por tus clientes. Es tu reputación personal por cumplir con tu palabra y honrar tus compromisos. Tu integridad te precede y afecta todas tus interacciones con los demás.

Existen varias cosas que puedes hacer para avanzar más rápidamente hacia la persona que sabes que eres capaz de ser. La primera, como mencioné antes, es decidir cuáles son tus cinco valores más importantes en la vida. Organízalos en orden de prioridad. Luego, escribe un breve párrafo que defina lo que cada uno de esos valores significa para ti. Un valor combinado con una definición se convierte en un principio organizador, una declaración que puedes utilizar para ayudarte a tomar mejores decisiones. Es una medida y un estándar que te permite saber cuán cerca estás de adherirte a tus creencias y convicciones más profundas.

ESTUDIAR A PERSONAS DE GRAN CARÁCTER

El segundo paso para desarrollar la integridad y el carácter en ti mismo es estudiar a hombres y mujeres de gran carácter. Estudia las vidas e historias de personas como George Washington, Abraham Lincoln, Winston Churchill, Florence Nightingale, Susan B. Anthony y Margaret Thatcher. Estudia a las personas cuya fortaleza de carácter les permitió cambiar el mundo. Mientras lees, piensa en cómo se comportarían si enfrentaran las dificultades que tú enfrentas.

Napoleon Hill, en su libro La clave maestra para la riqueza, cuenta cómo creó un consejo imaginario de asesores personales compuesto por grandes figuras de la historia. Eligió a personas como Napoleón, Lincoln, Jesús y Alejandro Magno. Cada vez que tenía que tomar una decisión, se relajaba profundamente y luego imaginaba que los miembros de su consejo asesor estaban sentados frente a él en una gran mesa. Luego les preguntaba qué debería hacer para manejar eficazmente una situación particular. Con el

tiempo, comenzaron a darle respuestas, observaciones e ideas que le ayudaron a ver más claramente y a actuar de manera más efectiva.

Tú puedes hacer lo mismo. Elige a alguien a quien admires profundamente por sus cualidades de coraje, tenacidad, honestidad o sabiduría. Pregúntate: "¿Qué haría Jesús en mi situación?" o "¿Qué haría Lincoln si estuviera aquí en este momento?" Descubrirás que recibes orientación que te permitirá ser la mejor persona que puedes llegar a ser.

EL PODER DE ACTUAR "COMO SI"

El tercer y más importante paso para construir tu integridad tiene que ver con formular tu enfoque basado en la psicología del comportamiento humano. Sabemos que si sientes de una manera particular, actuarás de una manera coherente con ese sentimiento. Por ejemplo, si te sientes feliz, actuarás feliz. Si te sientes enojado, actuarás con enojo. Si te sientes valiente, actuarás con valentía

Sabemos que no siempre comienzas sintiéndote de la manera en que quisieras. Sin embargo, gracias a la Ley de Reversibilidad, si actúas como si tuvieras un sentimiento en particular, esa acción generará la emoción correspondiente. En efecto, puedes “actuar como si” hasta que lo logres.

CONVERTIRSE EN LA PERSONA QUE DESEAS SER

Puedes convertirte en un ser humano superior al comportarte conscientemente como la persona que más te gustaría ser. Si te comportas como un individuo íntegro, valiente, resuelto, persistente y con carácter, pronto crearás en ti la estructura mental y los hábitos de una persona así. Tus acciones se convertirán en tu realidad, y construirás una personalidad coherente con tus más altas aspiraciones.

Cuanto más camines, hables y te comportes de acuerdo con tus valores más elevados, más te gustarás a ti mismo y mejor te sentirás contigo mismo.

Tu autoimagen mejorará y tu nivel de autoaceptación aumentará. Te sentirás más fuerte, más audaz y más capaz de enfrentar cualquier desafío.

TRES ÁREAS CLAVE PARA ACTUAR CON INTEGRIDAD

Existen tres áreas primordiales en tu vida donde actuar con integridad es crucial. Estas son las tres áreas de mayor tentación para abandonar tu integridad, así como las áreas de mayor oportunidad para construirla. Cuando escuchas tu voz interior y haces lo que sabes que es lo correcto en cada una de estas áreas, experimentarás una sensación de paz y satisfacción que te llevará al éxito y a logros importantes.

La integridad en las relaciones familiares y personales

La primera área de integridad tiene que ver con tus relaciones con tu familia y amigos, las personas más cercanas a ti. Ser fiel a ti mismo significa vivir en la verdad con cada persona en tu vida. Esto implica negarte a decir o hacer algo que no crees que es correcto. Vivir en la verdad con otras personas significa que te rehúsas a permanecer en cualquier situación en la que no estés satisfecho con el comportamiento de otra persona. Te niegas a tolerarlo. Te niegas a comprometerte.

Los psicólogos han determinado que la mayor parte del estrés y la negatividad proviene de intentar vivir de una manera que no es congruente con tus valores más elevados. Es cuando tu vida está fuera de alineación—cuando dices y haces una cosa por fuera, pero realmente sientes y crees algo diferente por dentro—que te sientes más infeliz. Cuando decides convertirte en una persona de carácter e integridad, tu primera acción será neutralizar o eliminar todas las relaciones difíciles de tu vida.

Esto no significa que tengas que confrontar a alguien de manera agresiva. Simplemente significa que abordas a la otra persona con honestidad y le expresas que no te sientes feliz. Dile que te gustaría reorganizar esa relación para que te sientas más contento y satisfecho. Si la otra persona no está dispuesta a hacer ajustes para que puedas ser feliz, debería quedarte

claro que no deseas permanecer mucho más tiempo en esa relación de todos modos.

La integridad en las finanzas

La segunda área de integridad tiene que ver con tu actitud y comportamiento hacia el dinero. La negligencia hacia el dinero trae consecuencias en tu vida financiera. Debes ser meticuloso en tu trato con el dinero, especialmente con el dinero de otras personas. Debes cuidar tu calificación crediticia como si cuidaras tu honor. Debes pagar tus facturas puntualmente, o incluso antes. Debes cumplir tus promesas en relación con tus compromisos financieros.

Integridad en el trabajo y los negocios

La tercera área de integridad tiene que ver con tus compromisos con los demás, especialmente en tu negocio, en tu trabajo y en tus actividades de ventas. Siempre cumple tu palabra. Sé un hombre o una mujer de honor. Si dices que harás algo, hazlo. Si haces una promesa, cúmplela. Si asumes un compromiso, complétalo. Sé conocido como la clase de persona en la que se puede confiar absolutamente, sin importar las circunstancias.

Tu integridad se manifiesta en tu disposición a adherirte a los valores que consideras más importantes. Es fácil hacer promesas y difícil cumplirlas, pero si lo haces, cada acto de integridad fortalecerá un poco más tu carácter. Y a medida que mejoras la calidad y la fortaleza de tu carácter, cada otra parte de tu vida también mejorará.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

CÓMO CULTIVAR LA AUTOESTIMA

Tu autoestima es probablemente la parte más importante de tu personalidad. Precede y predice tu desempeño en casi todo lo que haces. Es la fuente de energía o el núcleo de tu personalidad, y la cantidad de autoestima que posees determina tus niveles de vitalidad, entusiasmo y magnetismo personal. Las personas con alta autoestima son más positivas, más agradables y más efectivas en cada aspecto de sus vidas.

Todo lo que haces, dices o piensas afecta tu autoestima. Por lo tanto, tu tarea es mantener tu autoestima alta y positiva de manera continua. La mejor definición de autoestima es la siguiente: el nivel en el que te respetas y te valoras a ti mismo como una persona importante y valiosa. Las personas con alta autoestima se sienten fantásticas con respecto a sí mismas y a sus vidas. Cuando te sientes realmente bien contigo mismo, tiendes a ser la mejor versión de ti que puedes ser.

LA AUTOESTIMA Y TU APTITUD MENTAL

Tu nivel de autoestima es en realidad tu nivel de "aptitud mental". Es una medida de cuán saludable, resistente y robusto eres para lidiar con los altibajos inevitables de la vida diaria. Tu autoestima determina la cantidad de paz mental y satisfacción interior que experimentas. También está estrechamente vinculada a tu salud y niveles de energía. Las personas con alta autoestima rara vez se enferman y parecen tener un flujo inagotable de energía y entusiasmo que los impulsa progresivamente hacia sus metas.

AUTOESTIMA Y RELACIONES

La manera en que te agradas y te respetas a ti mismo también determina la calidad de tus relaciones con los demás. Cuanto más te gustes y disfrutes de ti mismo, más te gustarán y disfrutarás de los demás, y más te apreciarán ellos a ti. De hecho, cuando tu autoestima se ve afectada de alguna manera, lo primero que se resiente es la forma en que te relacionas con las personas.

LA FÓRMULA PARA CONSTRUIR AUTOESTIMA

Para rendir al máximo y sentirte genial contigo mismo, debes estar en un estado perpetuo de construcción y mantenimiento de tu autoestima. Así como eres responsable de tu nivel de condición física, necesitas asumir completa responsabilidad por el contenido y la calidad de tu mente. He desarrollado una fórmula simple que contiene todos los elementos críticos para construir la autoestima, y puedes usarla regularmente para asegurar un desempeño óptimo.

Esta fórmula se compone de seis elementos básicos: metas, estándares, experiencias de éxito, comparación con otros, reconocimiento y recompensas. Vamos a analizarlos uno por uno.

EL PODER DE LAS METAS

El grado en que te gustas y te respetas a ti mismo está directamente influenciado por tus metas. El simple hecho de establecer metas grandes y desafiantes para ti mismo y elaborar planes de acción escritos para alcanzarlas eleva tu autoestima, lo que te hace sentirte mucho mejor contigo mismo.

La autoestima es una condición que experimentas cuando avanzas paso a paso hacia la realización de algo que es importante para ti. Por esa razón, es fundamental tener metas claras para cada parte de tu vida y trabajar continuamente para lograrlas. Cada paso progresivo hace que tu autoestima aumente y te hace sentir más positivo y efectivo en todo lo demás que haces.

ESTÁNDARES Y VALORES

El segundo elemento en la construcción de la autoestima es tener estándares y valores claros a los cuales te comprometes. Los hombres y mujeres con alta autoestima tienen muy claro en qué creen. Cuanto más altos sean tus valores e ideales, y cuanto más comprometido estés a vivir tu vida de acuerdo con esos valores e ideales, más te gustarás y respetarás a ti mismo, y mayor será tu autoestima.

La autoestima duradera solo se alcanza cuando tus metas y tus valores son congruentes, es decir, cuando encajan entre sí como una mano en un guante. Gran parte del estrés que las personas experimentan proviene de creer en una cosa e intentar hacer otra. Pero cuando tus metas y valores están en armonía, sientes una maravillosa oleada de energía y bienestar, y es entonces cuando empiezas a hacer un verdadero progreso.

Haciendo lo que amas

Muchas personas me dicen que están insatisfechas con su trabajo porque no pueden lograr el éxito sin importar cuánto se esfuercen. Siempre les pregunto si están haciendo lo que realmente les importa y en lo que creen. En muchos casos, las personas se dan cuenta de que no están felices con su trabajo porque es el tipo de trabajo equivocado para ellos. Una vez que cambian de empleo y comienzan a hacer algo que realmente disfrutan, algo que es más consistente con sus convicciones más íntimas, comienzan a progresar de verdad y a obtener mucha satisfacción de su trabajo.

EL PODER DE LAS EXPERIENCIAS DE ÉXITO

El tercer elemento en la construcción de la autoestima implica tener experiencias de éxito. Una vez que has establecido tus metas y estándares, es importante que los hagas medibles para que puedas llevar un registro de tus pequeños y grandes éxitos en el camino. El simple hecho de establecer una meta, desglosarla en partes más pequeñas y luego completar esas partes te hace sentir como un ganador y aumenta tu autoestima. Pero recuerda que no puedes alcanzar un objetivo que no puedes ver. No puedes sentirte como un ganador a menos que definas claramente los estándares por los cuales vas a medir tu éxito y luego logres esos estándares.

Supongamos que estableces una meta para vender una cierta cantidad o ganar una cierta cantidad de ingresos en un año determinado. Si desglosas eso en metas mensuales y semanales, y luego logras la primera de esas metas, te sentirás genial contigo mismo. Cada vez que alcanzas otro hito, tu autoestima y tu capacidad para desempeñarte aumentarán, y te sentirás alentado y entusiasmado con el próximo desafío.

COMPARACIÓN CON LOS DEMÁS

El cuarto elemento fundamental para la autoestima es la comparación con los demás. Leon Festinger, de la Universidad de Harvard, concluyó que, al

determinar qué tan bien lo estamos haciendo, no nos comparamos con estándares abstractos, sino que nos medimos contra las personas que conocemos. Para sentirte como un ganador, debes saber con certeza que estás haciendo las cosas tan bien o mejor que alguien más. Cuanto más sepas sobre el desempeño de los demás en tu campo y cuan favorablemente te compares con ellos, más te sentirás como un ganador, y mayor será tu autoestima.

Competencia con uno mismo

Las personas exitosas se comparan continuamente con otros individuos de éxito. Piensan en ellos, leen sobre ellos, estudian su desempeño, y luego trabajan para superarlos, paso a paso. Eventualmente, estas personas alcanzan un punto en el que solo compiten consigo mismas y con sus logros pasados. Pero esto ocurre después de haberse posicionado en la cima y haber dejado atrás a muchos de sus competidores.

RECONOCIMIENTO Y AUTOESTIMA

El siguiente elemento para fortalecer la autoestima es el reconocimiento de tus logros por parte de personas a las que respetas. Para sentirte realmente bien contigo mismo, necesitas el reconocimiento de personas a las que admiras, como tu jefe, tus compañeros de trabajo, tu cónyuge y personas de tu círculo social. Cada vez que eres reconocido y elogiado por un logro por alguien cuya opinión valoras, tu autoestima se eleva, junto con tu entusiasmo y ganas de hacerlo aún mejor en tu trabajo.

RECOMPENSAS COHERENTES CON TUS LOGROS

El último elemento de la autoestima involucra recompensas que sean coherentes con tus logros. Puedes trabajar en un campo donde recibes bonificaciones financieras, símbolos de estatus—oficinas más grandes, coches más lujosos—o incluso placas y trofeos por logros superiores.

Todos esos símbolos pueden tener un impacto increíble en elevar tu autoestima y hacer que te sientas fabuloso contigo mismo.

Sin embargo, si tu situación actual no ofrece las recompensas tangibles o intangibles necesarias para construir y mantener tu autoestima, debes crearlas tú mismo. Una de las cosas más inteligentes que puedes hacer es diseñar un sistema para recompensarte tanto por los logros pequeños como por los grandes, a medida que avanzas hacia tus metas. Por ejemplo, las personas que hacen prospección telefónica a menudo se premian con una taza de café después de cada 10 llamadas. Después de 25 llamadas, se recompensan con un paseo alrededor del edificio o la manzana. Después de 50 llamadas, salen a almorzar. Cada una de esas recompensas sirve como un incentivo que los motiva a repetir el desempeño. El resultado final es éxito, entusiasmo y alta autoestima.

ASUME LA RESPONSABILIDAD DE FORTALECER TU AUTOESTIMA

Independientemente de si tu entorno actual te proporciona los seis elementos para construir la autoestima—metas, estándares, experiencias de éxito, comparación con los demás, reconocimiento y recompensas—es esencial que establezcas tu propia estructura y asumas la responsabilidad total de fortalecerte de manera regular.

Por supuesto, es posible que te gustes a ti mismo de manera abstracta, que te consideres una persona valiosa y digna, pero esta tiende a ser una forma muy inestable de autoestima, que se derrumba fácilmente ante una experiencia negativa o una decepción temporal. La única manera real de saber con certeza que eres una persona valiosa y digna es hacer el esfuerzo, superar los obstáculos y pagar el precio para incorporar estos elementos en tu vida. Cuando tienes esa base, experimentarás una forma de aptitud mental y optimismo inquebrantable que te sostendrá durante los fracasos y te impulsará hacia el éxito.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

DAR PODER A LOS DEMÁS

Cuando aprendes a empoderar a las personas, a motivarlas e inspirarlas, ellas querrán trabajar contigo para ayudarte a alcanzar tus metas en todo lo que hagas. Tu capacidad para aprovechar el conocimiento, la energía y los recursos de los demás te convierte en una especie de multiplicador, permitiéndote lograr mucho más que la persona promedio y en un periodo de tiempo mucho más corto.

TRES GRUPOS CLAVE PARA EMPODERAR

Existen tres tipos de personas a las que debes y necesitas empoderar regularmente: Tu Círculo Cercano, Relaciones Laborales y Personas Cotidianas.

- En primer lugar, están las personas más cercanas a ti: tu familia, tus amigos, tu cónyuge y tus hijos.
- En segundo lugar, están tus relaciones laborales: tu equipo, tus compañeros de trabajo, tus colegas e incluso tu jefe.
- Y, en tercer lugar, están todas las demás personas con las que interactúas en tu vida cotidiana: tus clientes, tus proveedores, tu

banquero, las personas con las que tratas en tiendas, restaurantes, aviones, hoteles y en todos los demás lugares.

En cada caso, tu capacidad para lograr que las personas te ayuden es lo que te hará una persona más poderosa y efectiva.

EL SIGNIFICADO DE EMPODERAR

Empoderar significa "dar poder", y también puede significar "sacar energía y entusiasmo". Por lo tanto, el primer paso para empoderar a las personas es abstenerse de hacer cualquier cosa que las desmotive o reduzca su energía y entusiasmo por lo que están haciendo.

Con respecto al primer grupo, las personas más cercanas a ti, hay varias cosas simples que puedes hacer todos los días para empoderarlas y hacer que se sientan bien consigo mismas.

La necesidad más profunda que cada persona tiene es la de autoestima, un sentido de ser importante, valioso y digno. Todo lo que haces en tus interacciones con los demás afecta su autoestima de alguna manera. Ya tienes un excelente marco de referencia para determinar las cosas que puedes hacer para elevar la autoestima y, por ende, el sentido de poder personal de quienes te rodean. Dales lo que te gustaría recibir.

AGRADECIMIENTO: CLAVE PARA EMPODERAR

Quizás la forma más simple de hacer que otra persona se sienta bien consigo misma es expresarle continuamente tu agradecimiento por todo lo que esa persona hace por ti, ya sea grande o pequeño. Di "gracias" en cada ocasión. Agradece a tu cónyuge por todo lo que hace por ti. Agradece a tus hijos por su cooperación y apoyo en todo lo que hacen en casa. Agradece a tus amigos por los gestos más pequeños de amabilidad. Cuanto más agradezcas a los demás por lo que hacen por ti, más querrán hacer esas personas.

Cada vez que agradeces a otra persona, haces que esa persona se guste más a sí misma. Elevas su autoestima y mejoras su autoimagen. Haces que se sientan más importantes. Haces que sientan que lo que hicieron fue valioso y digno. Los empoderas.

Y lo maravilloso de agradecer a los demás es que, cada vez que dices las palabras "gracias", tú también te gustas más. Te sientes mejor por dentro. Te sientes más feliz y más contento contigo mismo y con la vida. Te sientes más plenamente integrado y positivo acerca de lo que estás haciendo. Cuando desarrollas una actitud de gratitud que fluye en todas tus interacciones con los demás, te sorprenderá lo popular que te volverás y cuán ansiosos estarán los demás por ayudarte en lo que estés haciendo.

ELOGIOS Y APROBACIÓN: ENERGÍA POSITIVA

La segunda manera de hacer que las personas se sientan importantes, elevar su autoestima y brindarles una sensación de poder y energía es mediante el uso generoso de elogios y aprobación.

Las pruebas psicológicas muestran que, cuando los niños son elogiados por las personas a las que admiran, sus niveles de energía aumentan, su ritmo cardíaco y respiratorio se incrementan, y en general, se sienten más felices consigo mismos.

Quizás la lección más valiosa del libro de Ken Blanchard, El ejecutivo al minuto, es su recomendación de dar “elogios de un minuto” en cada oportunidad. Si recorres tu hogar y tus relaciones sociales elogiando y dando aprobación genuina y honesta a las personas por sus logros, grandes y pequeños, te sorprenderá lo mucho que la gente te apreciará y cuán dispuestos estarán a ayudarte a alcanzar tus metas.

La Ley de la Reciprocidad

Existe una ley psicológica de reciprocidad que dice: "Si me haces sentir bien conmigo mismo, buscaré una manera de hacerte sentir bien contigo

mismo". En otras palabras, las personas siempre buscarán formas de retribuir tus actos de bondad hacia ellas. Cuando aprovechas cada oportunidad para hacer y decir cosas que hagan que los demás se sientan bien consigo mismos, te sorprenderá no solo lo bien que te sentirás, sino también las cosas maravillosas que comenzarán a suceder a tu alrededor.

LA IMPORTANCIA DE ESCUCHAR

La tercera manera de empoderar a los demás, de fortalecer su autoestima y hacerlos sentir importantes, es simplemente prestarles mucha atención cuando hablan. La gran mayoría de las personas están tan ocupadas tratando de ser escuchadas que se impacientan cuando otros están hablando. Pero este no es tu caso. Recuerda, la actividad más importante que ocurre con el tiempo es escuchar atentamente a la otra persona cuando está hablando y expresándose.

Una vez más, las tres reglas generales para empoderar a las personas que te rodean, que se aplican a todos los que conoces, son la apreciación, la aprobación y la atención. Expresa tu gratitud a los demás en cada ocasión. Elogia cada uno de sus logros. Y presta mucha atención cuando te hablen y deseen interactuar contigo. Solo con estas tres conductas te convertirás en un maestro de la interacción humana y empoderarás enormemente a las personas a tu alrededor.

MOTIVACIÓN VS. INTIMIDACIÓN

Es cierto que puedes obtener la cooperación de los demás amenazándolos o intimidándolos, pero solo obtendrás una cooperación mínima, un esfuerzo mínimo y una asistencia mínima. Para llegar a la cima de tu campo, debes apelar a las motivaciones y deseos internos de las personas, a sus emociones más profundas.

¿Qué motiva a las personas en el mundo laboral? El mayor motivador es la claridad. Las personas necesitan saber exactamente qué se espera que

hagan. Necesitan saber por qué deben hacerlo y cómo encaja en el panorama general. Necesitan saber cómo se medirá, y cuándo debe entregarse. Necesitan saber qué estándar de calidad se espera y cómo sus esfuerzos afectan el trabajo de los demás. Cuanta mayor claridad tenga una persona sobre su tarea y el orden de prioridad en que debe realizarla, más feliz y empoderada se sentirá desde el principio.

EL DESMOTIVADOR MÁS GRANDE: LA FALTA DE CLARIDAD

Por otro lado, el mayor desmotivador en el mundo laboral es no saber qué se espera. Estar en la oscuridad sobre lo que se supone que debe hacerse y en qué orden de prioridad. Las personas se sienten especialmente desmotivadas cuando no saben por qué están haciendo una tarea o cómo encaja en los objetivos generales de la empresa o departamento.

Cuanto más tiempo dediques a hablar con tus colaboradores e invitar sus comentarios y opiniones sobre el trabajo, más capacitados se sentirán para realizarlo bien. La palabra clave en la capacitación laboral es “propiedad”.

Tu trabajo consiste en transferir la sensación de propiedad al corazón y la mente del empleado. Cuando él o ella siente una propiedad personal sobre una tarea y la responsabilidad de hacerla bien, estará completamente capacitado. Este es uno de los aspectos más importantes del arte de la gestión.

CONSIDERACIÓN: UN GRAN MOTIVADOR EN EL TRABAJO

Otro gran motivador en el trabajo es la consideración. Los empleados reportan que los mejores jefes que han tenido son aquellos que se preocupaban por ellos como personas y como amigos. Estos gerentes se tomaban el tiempo para hacerles preguntas sobre sus vidas y escuchaban pacientemente mientras hablaban sobre los dilemas, problemas y situaciones en sus familias. Cuanto más sentían los empleados que el jefe los apreciaba y respetaba, más motivados y capacitados se sentían.

El reverso de este motivador es la desmotivación que surge cuando el jefe no demuestra interés. Esto se manifiesta casi siempre en la falta de reconocimiento, la falta de aprobación, la falta de aprecio y, en general, la falta de atención hacia el empleado con el tiempo. Recuerda, la cantidad de tiempo que dedicas a hablar y escuchar a un empleado es una señal para ese empleado de que él o ella es importante para ti y para la empresa. Es por eso que los mejores jefes pasan mucho tiempo caminando por la oficina y conversando con sus empleados. Se sientan con ellos durante el almuerzo y el café. Invitan sus comentarios y fomentan la discusión abierta y el desacuerdo sobre el trabajo. Crean un ambiente en el que los empleados sienten que el trabajo les pertenece tanto a ellos como a la empresa. En ese ambiente, los empleados se sienten bien consigo mismos y están más comprometidos a hacer su trabajo, y hacerlo bien.

Para capacitar y motivar al tercer grupo de personas, las que te rodean, como tus clientes, proveedores, banqueros, etc., simplemente debes practicar lo que ya hemos mencionado. Lo más importante de todo es que seas una persona genuina, positiva y alegre. Desarrolla una actitud mental positiva. Sé el tipo de persona de la que "nunca se oye una palabra desalentadora". Sé afable, amistoso, paciente, tolerante y de mente abierta. Haz que las personas se sientan cómodas al estar cerca de ti.

LA CLAVE PARA CONECTAR CON LAS EMOCIONES

Recuerda, todos son principalmente emocionales. Todo lo que las personas hacen, o dejan de hacer, está impulsado por sus emociones más profundas. Tu trabajo es conectarte con sus emociones más elevadas y positivas para que se sientan tan bien contigo que quieran ayudarte y complacerte de alguna manera.

Por ejemplo, cuando entras en un restaurante lleno de gente, o te subes a un avión ocupado, o te acercas a la recepción de un hotel abarrotado, en lugar de impacientarte por el lento ritmo del servicio, debes ponerte en el

lugar de la otra persona, practicar la Regla de Oro y preguntarles cómo están.

Siempre que entro en un restaurante lleno, le pregunto al camarero su nombre. Luego lo llamo por su nombre mientras observo con simpatía: "Parece que hoy estás trabajando duro". A partir de ese momento, el camarero siempre me brinda una atención especial. ¿Por qué? Porque me tomé el tiempo de empatizar con su situación en lugar de buscar simpatía para la mía.

Prueba este enfoque con todas las personas en tu lugar de trabajo. Observa su situación y empatiza con lo duro que están trabajando, cuántas dificultades tienen, cuán sobrecargados están, y así sucesivamente. Es absolutamente sorprendente lo mucho mejor que se sienten las personas contigo cuando muestras un interés especial en ellas, en lugar de pensar solo en ti mismo.

En la vida, siempre tienes una elección. Puedes hacerlo todo tú mismo o puedes conseguir que otros te ayuden con parte del trabajo. Toda nuestra estructura económica se basa en el principio de especialización. La especialización significa que algunas personas se vuelven muy buenas en realizar ciertas tareas mientras que otras personas se vuelven muy buenas en realizar otras tareas.

Para alcanzar tu máximo potencial, debes contribuir con la mayor cantidad de valor posible. Debes concentrar todas tus energías en hacer ciertas tareas especializadas de manera excelente, de modo que puedas ganar la cantidad que deseas y avanzar al ritmo que deseas. Pero para que puedas especializarte y hacer lo que mejor sabes hacer, y más de ello, debes delegar, relegar y subcontratar prácticamente todo lo demás.

Algunas personas que no son gerentes piensan que el tema de la delegación no les aplica. Pero incluso cuando le pides a tu hijo que te traiga el periódico, estás delegando una tarea. Cuando sales a almorzar en lugar de prepararlo tú mismo, estás delegando. Cuando vas a una estación de servicio completa en lugar de llenar tu propio tanque, nuevamente, estás

delegando. Estás en un proceso de delegación continua desde el momento en que te levantas por la mañana hasta el momento en que te acuestas por la noche. La única pregunta es qué tan bien lo haces.

DELEGACIÓN: EL CAMINO HACIA EL ÉXITO

Tu capacidad para delegar de manera efectiva, lo cual requiere que inspires y capacites a otros para ayudarte de manera voluntaria, determinará qué tan rápido avanzas. Determinará cuánto ganas en tu trabajo. Determinará la calidad y cantidad de tu productividad. Determinará tu éxito financiero final en la vida. Y la clave de todo esto es tu capacidad para capacitar a los demás.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

TODOS SOMOS VENDEDORES

En ocasiones, pregunto a los asistentes de mis seminarios: "¿Cuántos de ustedes están en ventas?". Es interesante observar cómo responden a esa pregunta. Al principio, solo unas pocas personas levantan la mano, luego otra más, y luego otra, hasta que, quizás, la mitad de la sala tiene una mano en alto, aunque se dediquen a áreas como la gestión, la administración, las finanzas o la contabilidad.

Entonces sonrío y pregunto de nuevo: "Ahora, ¿cuántos de ustedes están realmente en ventas?". En este punto, prácticamente todos en la sala han levantado la mano. Todos sonreímos al darnos cuenta de que cada uno de nosotros está en el negocio de vender todos los días.

LA NATURALEZA UNIVERSAL DE LAS VENTAS

Desde el momento en que te levantas por la mañana hasta que te acuestas por la noche, estás negociando, comunicando, persuadiendo e influyendo, intentando que las personas cooperen contigo para lograr lo que deseas. Así que la pregunta clave en relación con las ventas no es si las estás haciendo, sino si eres bueno en ello.

Todos los altos ejecutivos son excelentes vendedores. Todos los padres efectivos son maravillosos vendedores. Todos los empleados eficientes utilizan técnicas de ventas para lograr que sus compañeros y jefes cooperen con ellos y que el trabajo se realice. Cualquiera que sea efectivo en prácticamente cualquier área de la vida que involucre a otras personas es un vendedor excelente de algún tipo.

EL ESTIGMA DE LAS VENTAS

Desafortunadamente, a lo largo de los años, ha surgido un estigma en torno a la profesión de ventas. Muchas personas consideran que vender es una actividad de bajo nivel y no les gusta ser asociados con ella, ¡incluso a aquellos que están en ventas! Prácticamente ninguna universidad tiene un "Departamento de Ventas", aunque casi 15 millones de estadounidenses se ganan la vida vendiendo algo a alguien. Es el grupo ocupacional más grande y fácilmente identificable en los Estados Unidos.

EL PAPEL DE LOS VENDEDORES EN LA ECONOMÍA

Los vendedores son los motores y agitadores en cada negocio e industria. Son las personas clave que crean la demanda de todos los productos y servicios que mantienen a todos empleados en cada otra ocupación.

La base de todos los esfuerzos de ventas exitosos es una disciplina llamada análisis de brechas. El análisis de brechas consiste en definir claramente lo que tu idea, producto o servicio puede hacer por una persona y luego decidir cómo demostrarlo de manera convincente.

Las personas tienden a comprar en función de cómo anticipan sentirse como resultado de poseer y disfrutar de un producto o servicio en particular. De hecho, toman su decisión en función de si ese sentimiento es más valioso para ellos que el dinero que tendrán que desembolsar.

TEORÍA ABC DE LA MOTIVACIÓN

Al vender o persuadir a alguien para que haga algo, existe una "teoría ABC de la motivación" que es muy poderosa. En ella, la "A" representa un estado de "insatisfacción sentida". Esto significa que el individuo no está satisfecho con su situación o condición actual.

La "C" representa un estado de mayor satisfacción. Si el individuo puede llegar a este estado, la insatisfacción sentida en su situación actual se aliviará.

La "B" en esta teoría ABC es el producto, servicio, idea, acción o actividad que estás intentando persuadir a la persona para que adquiera o participe.

Entonces, para repetir, la "A" es el estado actual de insatisfacción. La "C" es el futuro estado anticipado de mayor satisfacción o alivio de la insatisfacción. La "B" es lo que estás ofreciendo como medio para ese alivio.

Según esta teoría, lograr que las personas hagan algo que no habrían hecho en ausencia de tu influencia es posible solo cuando existe una brecha entre su situación actual y la situación ideal que les gustaría disfrutar.

Los mejores persuasores, comunicadores y vendedores son aquellos que concentran su atención en identificar la brecha exacta que existe y determinar cuán grande es. Luego se enfocan en ampliar esa brecha de todas las formas posibles, hasta que el prospecto comienza a sentirse más y más insatisfecho con su situación actual y más y más deseoso de disfrutar de la situación preferible que es alcanzable mediante el uso del producto, servicio o idea que ofreces.

EJEMPLO DE PERSUASIÓN A TRAVÉS DE LA INSATISFACCIÓN

Permíteme darte un ejemplo. Estaba bastante contento con mi coche hasta hace poco. Era un buen coche, ya estaba pagado y funcionaba bien. Luego

lo llevé al concesionario para una revisión rutinaria y un servicio de mantenimiento. El gerente de servicio hizo un excelente trabajo de análisis y volvió con la triste noticia de que el coche no solo necesitaba llantas nuevas en todas las ruedas, sino también un juego completo de frenos, una alineación de ruedas y muchas otras cosas. El costo total sería de aproximadamente $3,000.

Puedes imaginar mi reacción. Estaba en shock. No tenía idea de que el coche necesitaba tanto mantenimiento. Bueno, pensé, al menos es más barato que comprar un coche nuevo. Entonces, un vendedor del concesionario me señaló que el coche perdería otros $2,000 en valor con el cambio de año de modelo, lo cual ocurriría en unos 60 días. Me dijo que si mantenía el coche y lo reparaba, perdería $5,000 del valor total del coche, un dinero que nunca recuperaría.

De repente, pasé de estar complacido con mi coche a sentir insatisfacción, y luego a una gran insatisfacción y un intenso deseo de mejorar mi situación de alguna manera. El vendedor continuó explicando que podía tomar mi coche como pago inicial para un automóvil de lujo nuevo, sin que tuviera que pagar nada en efectivo, y que podía distribuir los pagos en tres, cuatro o cinco años, de modo que el costo para mí sería muy razonable. En ese momento, toda mi resistencia desapareció. Comencé estando satisfecho con mi coche, luego me sentí tan insatisfecho con él que compré un coche de lujo nuevo y caro — y, sorprendentemente, me fui manejando feliz.

Aquí hay algunos puntos clave del análisis de brechas que mi vendedor aplicó. Puedes usar estas mismas técnicas para persuadir a las personas a moverse de donde están a donde tú quieres que estén.

LAS PERSONAS COMPRAN SOLUCIONES, NO PRODUCTOS

Recuerda que las personas compran soluciones a sus problemas, no productos o servicios. De hecho, como vendedor, necesitas ser más un identificador de problemas que un vendedor propiamente dicho. Cuanto más te enfoques en el problema, o en la brecha que existe entre lo real y lo

ideal en la situación del cliente, más rápido encontrarás un lugar donde tu producto o servicio pueda cubrir esa brecha.

EXPANDIR LA BRECHA PARA INCREMENTAR LA VENTA

Cuanto más grande sea el problema que tenga el cliente o prospecto, mayor será la posible venta. Una de las preguntas más poderosas que puedes hacerle a una persona es: "¿Cuánto te está costando ese problema?" Ayúdalo a identificar no solo los costos obvios y directos, sino también los costos no tan obvios e indirectos.

Pregunta al prospecto: "¿Cuáles son las implicaciones? ¿Qué significado tiene ese problema para ti? ¿Qué otras cosas afecta en tu trabajo o vida personal?"

Los vendedores más astutos son aquellos que son capaces de encontrar una pequeña brecha y luego expandirla en una brecha amplia. Son capaces de descubrir un pequeño problema o insatisfacción en la mente del prospecto y luego, mediante preguntas y comentarios, aumentarlo hasta que el prospecto desarrolle un intenso deseo por la solución que están ofreciendo.

Si vendes a empresas, debes preguntarte qué quieren lograr los responsables de la toma de decisiones en la organización. ¿Cuál es la brecha entre dónde están y dónde quieren estar? ¿Cómo se recompensa al decisor y por qué? ¿Qué debe hacer el decisor para ganarse el respeto, la estima y el apoyo de sus superiores y colegas?

ENTENDIENDO LAS NECESIDADES SUBCONSCIENTES DEL CLIENTE

Una de las necesidades subconscientes más profundas de todas las personas es la necesidad de autoestima, de sentirse valiosas, importantes y útiles. Si logras identificar qué necesitan hacer las personas para aumentar su autoestima y su valor percibido en su organización, y luego les muestras

que al usar tu producto o servicio pueden ganarse la aprobación y el aprecio de las personas a su alrededor y por encima de ellos, estarán mucho más motivadas a comprar lo que estás vendiendo.

Cuando conoces a los prospectos por primera vez, descubrirás que, por lo general, no son conscientes de que existe una brecha entre dónde están y dónde podrían estar. A menudo dirán cosas como: "No estoy interesado", "No puedo permitírmelo" o "Estamos bastante contentos con nuestra situación actual". Estas son respuestas normales y naturales. A nadie le gusta cambiar. Tu trabajo es describir un estado de satisfacción aún mayor que podrían disfrutar si hicieran algo diferente. Prácticamente toda la publicidad está orientada a mostrarle a la gente lo mucho mejor que podría estar con un producto o servicio que aún no ha adquirido.

El análisis de brechas se basa en hacer buenas preguntas: preguntas enfocadas en descubrir problemas que podrían estar afectando al prospecto. Existe una correlación directa entre el uso de buenas técnicas de preguntas y el éxito en las ventas. Cuantas más y mejores preguntas hagas para encontrar un problema o descubrir una insatisfacción, mayor será el interés del prospecto y más ventas realizarás. La persona que hace preguntas tiene el control.

Los buenos vendedores siempre planifican la redacción de sus preguntas, las reescriben y las practican antes de enfrentarse cara a cara con un prospecto. Los malos vendedores, por otro lado, improvisan sus preguntas sobre, la marcha.

Aquí tienes algunas preguntas clave para el análisis de brechas.

LA TÉCNICA DE LA VARITA MÁGICA

La primera pregunta es una aplicación de la "técnica de la varita mágica". Imagina que tienes una varita mágica que puedes agitar sobre la situación del prospecto y haces esta pregunta: "Sr. [o Sra.] Prospecto, si esta situación fuera absolutamente perfecta en todos los aspectos, ¿cómo sería?" Luego, guarda silencio por completo. Cuando el prospecto comience a

describir esa situación perfecta, descubrirás las brechas que puedes llenar para crear su futuro ideal. Cuando expliques cómo tu producto o servicio puede cubrir esas brechas, aumentarás enormemente tus posibilidades de cerrar una venta.

Un gran conjunto de preguntas comienza con las palabras ¿Qué pasaría si...? Por ejemplo, puedes preguntar: "¿Qué pasaría si pudiéramos lograr este resultado en particular para usted; qué efecto tendría en sus operaciones actuales?"

Las buenas preguntas que captan la atención del prospecto lo harán visualizar e imaginar un estado futuro ideal, exactamente el estado que tu producto o servicio está diseñado para alcanzar.

Usa Testimonios y Referencias para Aumentar la Persuasión

Una clave final para vender de manera efectiva a través del análisis de brechas es compartir algunas de las experiencias de personas que han adquirido previamente tu producto o servicio. Utiliza referencias de terceros, testimonios y anécdotas. Di algo como: "Tengo un cliente que estuvo en una situación similar a la suya no hace mucho tiempo". Luego, procede a explicar cómo tu cliente pudo rectificar esa situación de manera rentable aceptando tu recomendación.

Para ser realmente persuasivo en el proceso de ventas, utiliza el análisis de brechas. En lugar de tratar de abrumar a tus prospectos con razones y argumentos para hacer lo que tú quieres que hagan, haz preguntas destinadas a descubrir sus problemas actuales, necesidades e insatisfacciones. Escucha atentamente las respuestas que te den y formula preguntas adicionales para ayudarles a ampliar su situación. Tómate unos momentos para devolverles sus respuestas, para demostrar que realmente estabas escuchando y que realmente entiendes sus necesidades. Luego, posiciona tu producto o servicio como la solución ideal para resolver su problema, satisfacer su necesidad o alcanzar su objetivo.

LA VENTAJA DE PRACTICAR LA HABILIDAD EN VENTAS

Cuando adoptas este enfoque de baja presión para lograr que la gente haga lo que tú quieres que hagan, te comprarán con gusto y te recomendarán a sus amigos. Sentirán que están siendo ayudados a mejorar sus vidas en lugar de ser presionados para comprar algo que tal vez no quieran o no necesiten.

Lo maravilloso de las ventas es que es una habilidad que se aprende. No importa qué nivel de habilidad en ventas tengas hoy, con práctica continua, puedes volverte mejor y más persuasivo. Y cuanto más efectivo seas en las ventas, más éxito tendrás en todas las áreas de tu vida.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

CÓMO GANAR VISIBILIDAD

¿Te has dado cuenta de que algunos trabajadores reciben más promociones y mejores sueldos que sus colegas, aunque aparentemente no sean tan competentes o capaces como ellos? Esto no parece justo. ¿Por qué algunas personas progresan mientras que otras, que parecen esforzarse más e incluso trabajar más horas, son pasadas por alto para promociones y los beneficios adicionales que conllevan?

LA IMPORTANCIA DE SER PERCIBIDO COMO COMPETENTE

La realidad es que, para tener un gran éxito, no solo es importante ser bueno en lo que haces, sino también ser percibido como alguien competente. Los seres humanos somos criaturas de percepción. No es lo que ven, sino lo que creen ver lo que determina cómo piensan y actúan.

Si tu compañero de trabajo es percibido como más "promocionable" que tú, por cualquier razón, es muy probable que él reciba más responsabilidades y un mejor salario, aunque tú sepas que podrías hacer un mejor trabajo si te dieran la oportunidad.

CÓMO AUMENTAR TU VISIBILIDAD EN LA CARRERA PROFESIONAL

Afortunadamente, hay varias cosas que puedes hacer para aumentar tu visibilidad y acelerar tu progreso en tu carrera.

Desarrolla competencia para ganar visibilidad. El primer paso para alcanzar una alta visibilidad es desarrollar competencia. Identifica cuáles son las partes de tu trabajo que son más importantes para tu jefe y para la empresa, y decide volverte muy bueno en esas áreas. Debes ser percibido como alguien muy competente en lo que haces; tu futuro depende de ello. Esa percepción por sí sola imántrará la atención de más personas mucho más rápido de lo que imaginas. La percepción de un rendimiento excelente abrirá puertas a mayores responsabilidades, mejor remuneración y mejores posiciones. Convertirte en un experto en lo que haces debe ser la base de tu estrategia para ganar visibilidad y avanzar rápidamente en tu carrera.

LA EXCELENCIA EN EL TRABAJO COMO CLAVE PARA EL ÉXITO

Los empleadores en todas partes buscan hombres y mujeres de acción, personas que entren en acción y hagan el trabajo bien lo más rápido posible. Cuando desarrollas una reputación de competencia y capacidad, rápidamente te vuelves visible para todas las personas clave en tu entorno laboral.

La excelencia en lo que haces es esencial, pero no es suficiente. Hay otros elementos que influyen en la percepción que los demás tienen de ti. Y uno de los más importantes es tu imagen general, de la cabeza a los pies. Cómo te ven los demás marca una diferencia real.

PROYECTA LA IMAGEN ADECUADA PARA TENER ÉXITO

Una encuesta reciente a ejecutivos de personal reveló que la decisión de contratar o no a alguien se toma en los primeros 30 segundos. Muchos creen que la decisión de aceptar o rechazar a un candidato se toma en los primeros cuatro segundos. Muchos hombres y mujeres capaces son descalificados para oportunidades laborales simplemente porque no proyectan la imagen adecuada.

Hay muchos elementos en tu vida sobre los cuales no tienes control y que no puedes elegir. Pero tu vestimenta y apariencia exterior son completamente una cuestión de preferencia personal. A través de la elección de ropa, el aseo y la apariencia general, las personas deliberadamente hacen una declaración sobre el tipo de persona que son. La forma en que te ves por fuera es una representación de cómo te ves a ti mismo por dentro. Si tienes una autoimagen positiva y profesional, te esforzarás en que tu apariencia exterior sea coherente con ella.

VÍSTETE PARA EL ÉXITO

Es buena idea vestirte como lo hacen las personas de niveles superiores en tu empresa. Viste para el puesto dos niveles por encima del tuyo. Dado que las personas te juzgan en gran medida por cómo te ves por fuera, asegúrate de lucir completamente profesional. Consecuentemente, la percepción de las personas que pueden ayudarte en tu carrera será positiva. Ellos te abrirán puertas de formas que ahora no puedes imaginar.

ÚNETE A ASOCIACIONES PROFESIONALES PARA MEJORAR TU VISIBILIDAD

Otra manera poderosa de aumentar tu visibilidad es unirte a una o dos asociaciones profesionales relacionadas con tu negocio o campo. Comienza asistiendo a reuniones como invitado para evaluar cuidadosamente si una

asociación profesional puede ser valiosa para ti. Determina si los miembros son el tipo de personas que te gustaría conocer y si están bien establecidos en sus carreras. Luego, si decides que hacerte conocer entre las personas clave en esa asociación puede avanzar tu carrera, toma una membresía y participa activamente.

La mayoría de las personas que se unen a un club o asociación hacen poco más que asistir a las reuniones regulares. Por alguna razón, están demasiado ocupadas para ayudar con las diversas cosas que necesitan hacerse. Esto no es para ti. Tu tarea es elegir un comité clave y ofrecerte como voluntario para servir. Averigua cuál es el comité más activo e influyente en esa organización, y da un paso adelante. Ofrece tu tiempo, experiencia y energía, y ponte a trabajar. Asiste a todas las reuniones. Toma notas cuidadosas. Pide asignaciones y complétalas a tiempo y de manera excelente.

EXPANDE TU RED DE CONTACTOS A TRAVÉS DEL VOLUNTARIADO

En cada caso, tienes la oportunidad de mostrar tu desempeño ante otras personas clave en tu profesión en un entorno no amenazante. Les das la oportunidad de ver lo que puedes hacer y qué tipo de persona eres. Expandes tu red de contactos valiosos de una de las maneras más efectivas posibles hoy en día. Las personas que conozcas en estos comités eventualmente podrán ser de gran ayuda para ti en tu trabajo y en tu carrera.

También es importante unirse a una organización benéfica reconocida, como la United Way, y participar activamente donando tus servicios en sus programas anuales de recaudación de fondos. Puede que no tengas muchos recursos ahora, pero sí tienes tiempo, y tu disposición a entregarte será pronto notada por personas en posiciones más altas. Muchas personas con contactos y recursos limitados han ascendido a posiciones de gran

prominencia gracias a conocer a líderes comunitarios clave que participan en organizaciones benéficas y asociaciones profesionales.

Hace unos años, me uní a la cámara de comercio estatal y me ofrecí como voluntario para trabajar en su Comité de Educación Económica. Como es habitual, muy pocos de los miembros contribuyeron con su tiempo o esfuerzo al comité, por lo que siempre había mucho trabajo para aquellos pocos que estaban dispuestos a esforzarse. En menos de un año, ya estaba dando una conferencia en la convención anual de esta asociación, ante una audiencia compuesta por algunos de los ejecutivos de negocios más influyentes del estado. Al año siguiente, me invitaron a presentar un informe clave al gobernador y sus asesores en el capitolio estatal. Me hice tan conocido en la comunidad empresarial que, en menos de seis meses, me ofrecieron un puesto para dirigir una nueva empresa con un salario tres veces mayor que el anterior. Todo se debió a mi participación activa en la cámara de comercio y a que me hice conocer entre los demás miembros.

Unos tres años después, me ofrecí como voluntario para trabajar con la United Way y tuve una experiencia muy similar. De hecho, toda mi vida profesional cambió gracias a mi involucramiento en ayudar a esa organización benéfica en su campaña anual de recaudación de fondos.

ESCALA EN LA ESCALERA DEL ÉXITO A TRAVÉS DEL VOLUNTARIADO

Es sorprendente hasta dónde y qué tan rápido puedes llegar cuando empiezas a donar tu tiempo y energía a otros de manera voluntaria. Es una de las formas más rápidas de escalar en la escalera del éxito en América.

ESTABLECER PRIORIDADES Y ACTUAR CON URGENCIA

Hay muchas otras cosas que puedes hacer para aumentar tu visibilidad, cosas que no se le ocurren a la mayoría de las personas. Por ejemplo, un estudio de 105 directores ejecutivos concluyó que hay dos cualidades que

te pondrán en la vía rápida en tu carrera. La primera es la capacidad de establecer prioridades, de separar lo relevante de lo irrelevante al enfrentar las muchas tareas del día. La segunda es un sentido de urgencia, la capacidad de hacer el trabajo rápidamente.

Los gerentes valoran mucho a una persona que puede establecer prioridades y moverse rápidamente para completar el trabajo. La confiabilidad en la finalización del trabajo es uno de los rasgos más valorados en la fuerza laboral estadounidense. Cuando tu jefe puede entregarte un trabajo y luego olvidarse de él porque sabe que lo terminarás a tiempo y bien, te habrás puesto en la vía rápida, y tu posterior promoción y aumento de salario están prácticamente garantizados.

MEJORA CONTINUA DE HABILIDADES Y SU VISIBILIDAD ANTE SUPERIORES

Otra manera de aumentar tu visibilidad es mejorar continuamente tus habilidades laborales, y asegurarte de que tus superiores lo sepan. Busca cursos adicionales que puedas tomar para mejorar en tu trabajo y discútelos con tu jefe. Pídele que pague los cursos, pero deja claro que los tomarás de todas maneras.

Una joven que trabajaba para mí logró duplicar su salario en menos de seis meses al aprender agresivamente las habilidades de computación, contabilidad y finanzas que necesitaba a medida que nuestra empresa crecía. Y valía cada centavo.

Impresiona a tus superiores con tu deseo de aprender

Pídele a tu jefe recomendaciones de libros y programas de audio. Luego, sigue leyendo y escuchando, y pídeles más recomendaciones. Los jefes se impresionan mucho con las personas que están constantemente esforzándose por aprender más para aumentar su valor para la empresa. Hacer esto regularmente puede realmente acelerar tu carrera.

Finalmente, serás más visible si desarrollas una Actitud Mental Positiva. A la gente le gusta estar cerca y promover a personas que les agradan. Una actitud constante y persistente de alegría y optimismo es rápidamente notada por todos. Cuando te esfuerzas por cultivar una actitud de amabilidad hacia las personas, ellas, a su vez, harán esfuerzos extraordinarios para abrirte puertas.

Cinco claves para aumentar tu visibilidad

En resumen, aquí están las cinco claves para aumentar tu visibilidad y tener más éxito, más rápido en tu carrera:

1. *Sé excelente en las cosas importantes para las que has sido contratado.* La excelencia en tu ocupación elegida es la piedra angular para alcanzar posiciones más altas y mejor salario.

2. *Luce, actúa y vístete para el puesto. Conviértete en un conocedor de estilos, colores y telas.* Viste como lo hacen las personas de niveles superiores en tu empresa. No des nada por sentado. Recuerda que en el del ámbito de la imagen, "lo casual trae desgracias."

3. *Desarrolla tus contactos, tanto dentro como fuera de la empresa.* Siempre busca formas de donar tu tiempo y esfuerzo, como una inversión, para que otros estén dispuestos a donar su tiempo y esfuerzo para ayudarte en el futuro.

Las personas más exitosas en cualquier comunidad son aquellas que son conocidas por el mayor número de otras personas exitosas. Comienza con tu asociación profesional o club, y únete a una organización benéfica local que te importe y que también tenga una junta directiva prestigiosa.

4. *Toma cursos adicionales para mejorar tus habilidades, y asegúrate de que todos lo sepan.* Pídele a tu jefe recomendaciones de libros y programas de audio. Luego, lee y escucha, y vuelve a tu jefe con tus comentarios sobre lo que has aprendido y pide más recomendaciones.

Cuando tu jefe sienta que tienes ansias de aprender y crecer, a menudo se convertirá en tu mentor y te ayudará a escalar en la escalera del éxito. Este

proceso de mentoría o guía ha sido fundamental para las carreras de muchos ejecutivos exitosos en Estados Unidos.

5. *Sé positivo, alegre y servicial.* Sé el tipo de persona a la que otras personas quieren ver avanzar. Trata a las personas con amabilidad y paciencia, y siempre ten una palabra amable para decir a las personas con las que trabajas.

LA IMPORTANCIA DE CONVERTIRTE EN UN SER HUMANO EXCELENTE

En última instancia, tomarte el tiempo para convertirte en un ser humano excelente hará más por aumentar tu visibilidad y mejorar tus oportunidades de promoción que cualquier otra cosa que puedas hacer. Y puedes hacerlo si realmente lo deseas.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

GENERANDO ENERGÍA

A lo largo de tu vida, puedes tener mil metas diferentes, pero todas caerán en una de cuatro categorías básicas. Todo lo que haces es un intento de mejorar la calidad de tu vida en una o más de estas áreas.

EL DESEO DE RELACIONES FELICES

La primera categoría es tu deseo de *relaciones felices*. Quieres amar y ser amado por los demás. Quieres tener una vida hogareña feliz y armoniosa. Deseas llevarte bien con las personas que te rodean y ganar el respeto de aquellos a quienes tú respetas. Tu participación en asuntos sociales y comunitarios surge de tu deseo de tener interacciones felices con los demás y de contribuir a la sociedad en la que vives.

BUSCANDO UN TRABAJO INTERESANTE Y DESAFIANTE

La segunda categoría es tu deseo de un *trabajo interesante y desafiante*. Claro, quieres ganar un buen salario, pero más allá de eso, deseas disfrutar verdaderamente de tu ocupación o profesión. Los mejores momentos de tu vida son cuando estás completamente absorto en tu trabajo.

LA META DE LA INDEPENDENCIA FINANCIERA

La tercera categoría es tu *deseo de independencia financiera.* Quieres liberarte de las preocupaciones económicas. Quieres tener suficiente dinero en el banco para tomar decisiones sin estar contando cada centavo. Anhelas alcanzar una situación financiera que te permita retirarte cómodamente y nunca tener que preocuparte por si tienes suficiente dinero para mantener tu estilo de vida. La independencia financiera te libera de la pobreza y de la necesidad de depender de otros para tu sustento. Si ahorras e inviertes regularmente durante tu vida laboral, eventualmente alcanzarás el punto en el que no necesitarás trabajar nunca más.

LA BÚSQUEDA DE BUENA SALUD Y BIENESTAR

La cuarta categoría es tu *deseo de buena salud, de estar libre de dolor y enfermedad*, y de tener un flujo continuo de energía y sensación de bienestar. De hecho, tu salud es tan central en tu vida que la das por sentada hasta que algo sucede que la altera.

ENERGÍA: EL DENOMINADOR COMÚN DEL ÉXITO

El denominador común de estos cuatro objetivos, y el requisito esencial para lograr cada uno de ellos, es un alto nivel de energía. Lograr incluso una pequeña cantidad de éxito en cualquiera de estas áreas requiere el desarrollo y gasto de energía. La energía es un combustible crítico y el ingrediente sin el cual ningún otro logro es posible.

El objetivo de la planificación estratégica para las corporaciones es encontrar maneras de organizar el negocio para aumentar el ROE, retorno sobre el capital. El ROE se refiere al retorno sobre el capital invertido en la empresa. Al trasladar recursos de áreas de menor valor a áreas de mayor potencial, el ROE en la empresa puede aumentar. En la planificación estratégica personal, el objetivo es similar. También es aumentar el ROE,

pero en este caso, ROE significa retorno sobre la energía. Todo el trabajo en desarrollo personal, auto-mejora, establecimiento de metas y gestión del tiempo tiene como objetivo ayudarte a aumentar tu retorno sobre la energía, o como lo llama mi amigo Ken Blanchard, "tu retorno sobre la vida." Constantemente estás organizando y reorganizando tu tiempo y tus recursos para obtener el máximo placer, satisfacción y recompensas del tiempo y la energía que inviertes en tus actividades diarias.

CAPITAL HUMANO: TU FUENTE DE ENERGÍA

Mientras las empresas cuentan con capital financiero, tú tienes capital humano. Tu capital humano está compuesto por energía mental, emocional y física. Cuanta más energía tengas para invertir, y cuanto más inteligentemente la inviertas, mayores serán tus recompensas.

LA CALIDAD DEL TIEMPO: UN FACTOR CLAVE

No es la cantidad de tiempo que dedicas a tu trabajo o a tus relaciones lo que importa. Más bien, es la cantidad de ti mismo que pones en ese tiempo. Si te has acostado tarde, te has levantado temprano y has ido a trabajar cansado, puede que estés presente físicamente durante ocho horas, pero la calidad y cantidad de trabajo que puedes lograr durante ese período de tiempo se ven comprometidas. Lograrás solo un pequeño porcentaje de tu productividad potencial en comparación con lo que puedes lograr cuando estás completamente descansado y lleno de entusiasmo.

En todas las áreas de tu vida, es la calidad del tiempo que dedicas a tus actividades lo que determina las recompensas y la satisfacción que obtienes de ellas; esto depende de tu nivel de energía.

CLAVES PARA AUMENTAR Y MANTENER UN ALTO NIVEL DE ENERGÍA Y VITALIDAD

Construir y mantener un alto nivel de energía es imprescindible. Dado que tu energía es central para todo lo que logras, debes ser muy sensible a aquellas cosas que la construyen o la agotan. Aquí tienes seis claves para aumentar y mantener un alto nivel de energía y vitalidad:

Primero: Mantén un Peso Adecuado

Peso adecuado. Llevar peso extra en tu cuerpo es como cargar una mochila llena de ladrillos cuesta arriba. El exceso de peso te agota. Exige más a tu corazón, pulmones y músculos. El peso adicional obliga a tu cuerpo a consumir más energía de la que normalmente necesitaría solo para mantener la vida y el funcionamiento adecuado.

Por otro lado, perder peso aumentará tu nivel de energía casi de inmediato. Tu autoestima subirá. Te sentirás más saludable y feliz. A medida que pierdes peso, sentirás una mayor sensación de poder y control personal. Cuando alcances tu peso ideal, serás más efectivo en todo lo que hagas.

Segunda: Adopta una Dieta Adecuada

Dieta adecuada. Los alimentos que consumes tienen un impacto tremendo en tu nivel de energía durante el día. Cambios en tu dieta pueden hacer que te sientas más fresco, más vivo, más alerta y lleno de una vitalidad mayor de lo que imaginas. La forma de vivir una vida larga, feliz y saludable es cambiar las proporciones de los alimentos que consumes, de modo que comas más frutas, verduras y productos integrales. Cuando te acostumbras a comer alimentos altamente nutritivos, estarás menos dispuesto a consumir aquellos que no son particularmente buenos para ti.

Tercero: Realiza Ejercicio Regularmente

Ejercicio adecuado. Cuanto más regularmente haces ejercicio, más energía tienes, mejor te sientes y más tiempo vivirás. El ejercicio regular mejora tu digestión, reduce el número de horas que necesitas dormir y aumenta tu vitalidad en los ámbitos físico, mental y emocional.

EJERCICIO DE FLEXIBILIDAD: ESTIRAMIENTO PARA EL BIENESTAR

Existen tres tipos básicos de ejercicio: flexibilidad, fuerza y resistencia. Los ejercicios de flexibilidad, como el yoga, requieren estiramientos suaves de todos tus músculos y la articulación de cada una de tus articulaciones cada día. Cuanto más estires tus músculos de manera regular, más relajado, coordinado y suelto te sentirás.

Los ejercicios de fuerza incluyen calistenia, levantamiento de pesas y otros ejercicios que desarrollan tus músculos. Pero quizás los más importantes son los ejercicios de resistencia o aeróbicos. Una de las claves para una vida larga y saludable es el ejercicio aeróbico al menos tres veces por semana durante un mínimo de 30 minutos cada vez. Puedes lograr aptitud aeróbica caminando, corriendo, nadando, andando en bicicleta, remando o esquiando a campo traviesa. Lo importante es que hagas ejercicio al menos tres veces por semana, y muchos dicen que cinco veces por semana, durante el resto de tu vida. Esto afectará tus niveles de salud y energía en todo lo demás que hagas.

Todo cuenta.

Cuarto: Descanso y Recreación Adecuados

Descanso y recreación adecuados. En promedio, necesitas de siete a ocho horas de sueño sólido cada noche. Algunas personas pueden arreglárselas con menos, pero debes planificar y organizar tus noches para acostarte

temprano y levantarte temprano. Recuerda, la naturaleza exige equilibrio en todas las cosas. Si vas a trabajar duro durante el día, debes tomarte tiempo para descansar y recuperarte por las noches y los fines de semana. Cuanto más equilibrio tengas entre trabajo y recreación, más energía tendrás y más productivo serás.

Quinto: Respiración Adecuada

Respiración adecuada. Me refiero a la respiración profunda diafragmática, donde llenas tus pulmones contando hasta 10, retienes contando hasta 10 y luego exhala contando hasta 10. Si haces esto de siete a 10 veces, dos o tres veces al día, te sorprenderá lo mucho más fresco y relajado que te sentirás.

ACTITUD MENTAL POSITIVA: LA CLAVE DEL ÉXITO

Actitud adecuada. La Actitud Mental Positiva parece ir de la mano con grandes logros y éxito en todos los ámbitos de la vida. Cuanto más positivo seas, más energía tendrás. Cuanto más positivo seas, más feliz serás. Cuanto más positivo seas, más personas y situaciones positivas atraerás a tu vida. Cuanto más positivo seas, más fácil te resultará conseguir la cooperación de otras personas. Cuanto más positivo seas, más eficazmente rendirás.

Por otro lado, las emociones negativas drenan tu energía, entusiasmo y vitalidad. Te cansan y deprimen tu sistema inmunológico. Los episodios de miedo, ira, duda, resentimiento o culpa se manifestarán en tu cuerpo físico. Mantén tu nivel de energía alto buscando siempre lo bueno en cada persona, en cada situación. Busca la lección valiosa en cada contratiempo o adversidad. Busca el beneficio igual o mayor que surge de cada decepción. Sé un optimista empedernido. Sé alegre y positivo. Sé servicial y solidario. Sé una fuente de aliento e inspiración. Sé el tipo de persona a la que todos esperan ver y hablar.

TODO CUENTA: EL PODER DE LOS PEQUEÑOS ESFUERZOS

Cada éxito es el resultado de cientos, y quizás miles, de pequeños esfuerzos que nadie puede ver o apreciar. Estos pequeños esfuerzos, sacrificios y disciplinas se acumulan para hacer de ti una persona extraordinaria. Todo lo que haces cuenta de alguna manera. Nada es neutral. Todo te ayuda o te perjudica. Todo suma o resta. Todo te impulsa hacia tu objetivo o te aleja de él. Todo cuenta.

EL CAMINO A UNA VIDA SALUDABLE Y ENERGÉTICA

Con respecto a tus niveles de salud y energía, todo lo que haces, o no haces, tendrá un impacto en cómo te sientes y cómo rindes. Y los resultados de todas estas actividades son acumulativos. Las personas que son saludables y enérgicas en sus 50 y 60 años estaban adoptando hábitos positivos de salud en sus 20 y 30 años. Las personas que viven una vida larga, saludable y feliz en sus 80 años son aquellas que comenzaron a planificarlo y a disciplinarse en sus 30 y 40 años. Todo cuenta.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

LIDERAR Y MOTIVAR

LIDERAZGO: SER Y HACER

Se dice que “el liderazgo no es lo que haces, sino lo que eres”. Sin embargo, esto es solo parcialmente cierto. El liderazgo es, en gran medida, quién eres, pero no se puede separar de lo que haces. Quién eres representa tu esencia interior, mientras que lo que haces refleja tu ser exterior. Ambas facetas son interdependientes para alcanzar la máxima efectividad.

EL MODELO A SEGUIR

El punto de partida del liderazgo motivacional es comenzar a verte a ti mismo como un modelo a seguir, como un ejemplo para los demás. Debes percibirte como una persona que establece los estándares que otros siguen. Una característica clave de los líderes es que imponen altos estándares de responsabilidad, tanto para sí mismos como para su comportamiento. Asumen que otros los están observando y que, a partir de sus acciones, establecerán sus propios estándares. En efecto, lideran con el ejemplo,

como si alguien los siguiera de cerca, tomando notas y fotografías en secreto de sus acciones diarias para que otros las vean y las imiten.

LA LEY DEL ESFUERZO INDIRECTO

El liderazgo motivacional se basa en la Ley del Esfuerzo Indirecto. Según esta ley, la mayoría de las cosas en la vida humana se logran más fácilmente por medios indirectos que por medios directos. Te conviertes en líder de los demás más fácilmente demostrando que tienes las cualidades de un líder, que ordenando a otros que sigan tus instrucciones. En lugar de intentar que las personas te emulen, te concentras en vivir una vida tan admirable que los demás quieran ser como tú sin necesidad de que digas una palabra.

En el mundo empresarial, existen varios tipos de poder. Dos de ellos son el poder atribuido y el poder posicional.

PODER ATRIBUIDO VS. PODER POSICIONAL

El poder posicional es el poder que viene con un título o posición en cualquier organización. Si te conviertes en gerente de una empresa, automáticamente adquieres ciertos poderes y privilegios que acompañan a tu rango. Puedes dar órdenes y tomar ciertas decisiones. Puedes ser un líder, independientemente de si alguien te aprecia o no.

El poder atribuido es el poder que ganas por el tipo de persona que eres. En toda organización, hay personas que son inusualmente influyentes y admiradas por los demás, aunque sus posiciones no sean altas en el organigrama. Estos son hombres y mujeres que son líderes genuinos debido a la calidad de personas en las que se han convertido, debido a su carácter y personalidad.

LIDERAZGO SERVICIAL: LA FORMA MÁS ELEVADA DE LIDERAZGO

Quizás el líder motivacional más poderoso es aquel que practica lo que se llama "liderazgo servicial". Confucio dijo: "Quien quiera ser maestro debe ser siervo de todos". La persona que se ve a sí misma como un servidor, y que hace todo lo posible para ayudar a los demás a rendir al máximo, está practicando la forma más elevada de liderazgo servicial.

A lo largo de los años, se nos ha hecho creer que los líderes son aquellos que caminan con paso firme, exudan poder y confianza, dan órdenes y toman decisiones para que otros las ejecuten. Sin embargo, eso es cosa del pasado. El líder de hoy es aquel que hace preguntas, escucha atentamente, planifica meticulosamente y luego construye consenso entre todos los que son necesarios para alcanzar los objetivos. El líder no intenta hacerlo solo. El líder logra las cosas ayudando a otros a hacerlas.

CUALIDADES ESENCIALES DEL LÍDER MOTIVACIONAL

Esto nos lleva a cinco de las cualidades esenciales de los líderes motivacionales. Son cualidades que, en cierto grado, ya posees y que puedes desarrollar aún más para destacar rápidamente entre quienes te rodean.

VISIÓN: LA DIFERENCIA ENTRE LÍDERES Y SEGUIDORES

La primera cualidad es la visión. Esta es la cualidad que, más que cualquier otra, separa a los líderes de los seguidores. Los líderes tienen visión; los seguidores no. Los líderes poseen la capacidad de tomar distancia y ver el panorama general. Los seguidores están atrapados en las actividades del día a día. Los líderes han desarrollado la habilidad de fijar su mirada en el horizonte y ver mayores posibilidades. Los seguidores, en cambio, tienen la mirada fija en el suelo frente a ellos, tan ocupados que rara vez se

detienen a observarse a sí mismos y sus actividades en un contexto más amplio.

George Bernard Shaw resumió esta cualidad de los líderes a través de uno de sus personajes: "La mayoría de los hombres mira lo que es y pregunta, '¿Por qué?' Yo, en cambio, miro lo que podría ser y pregunto, '¿Por qué no?'".

MOTIVACIÓN PERSONAL Y COMPROMISO

La mejor manera de motivar a los demás es estar motivado tú mismo. La forma más rápida de entusiasmar a otros con un proyecto es entusiasmarte tú primero. El camino para que otros se comprometan con la consecución de una meta o un resultado es estar totalmente comprometido tú mismo. La manera de construir lealtad hacia tu organización y hacia otras personas es ser un ejemplo de lealtad en todo lo que dices y haces. Todas estas son aplicaciones de la Ley del Esfuerzo Indirecto y están estrechamente vinculadas a la calidad de la visión.

Una de las exigencias del liderazgo es la capacidad de elegir un área de excelencia. Así como un buen general elige el terreno en el que dará batalla, un líder excelente elige el área en la que él y su equipo van a destacar. El compromiso con la excelencia es uno de los motivadores más poderosos. Todos los líderes que transforman a personas y organizaciones están entusiasmados con alcanzar la excelencia en un área específica.

LA ERA DE LA EXCELENCIA

La visión más motivadora que puedes tener para ti mismo y para los demás es: "¡Ser el mejor!". Muchos aún no comprenden que un rendimiento excelente en el servicio a los demás es una necesidad absoluta para sobrevivir en la economía del futuro. Muchas personas y empresas todavía creen que mientras no sean peores que los demás, podrán seguir en el negocio. ¡Eso es simplemente absurdo! Es un pensamiento prehistórico.

Estamos en la era de la excelencia. Los clientes asumen que recibirán una calidad excelente, y si no la obtienen, acudirán a tus competidores tan rápido que a la gente le dará vueltas la cabeza.

Como líder, tu trabajo es ser excelente en lo que haces, ser el mejor en tu campo elegido. Tu labor es tener una visión de altos estándares en el servicio a las personas. No solo debes ejemplificar la excelencia en tu propio comportamiento, sino también transmitirla a los demás para que ellos también se comprometan con esta visión.

LIDERAZGO SERVICIAL: EL ENFOQUE IGUALITARIO

Esta es la clave del liderazgo servicial: el compromiso de realizar un trabajo de la más alta calidad al servicio de los demás, tanto dentro como fuera de la organización. El liderazgo hoy en día requiere un enfoque igualitario tanto en las personas que deben hacer el trabajo, como en aquellas que se espera se beneficien del mismo.

INTEGRIDAD: LA BASE DE TODAS LAS CUALIDADES

La segunda cualidad, que es quizá la más respetada de todas, es la integridad. La integridad es una honestidad completa e inquebrantable en todo lo que dices y haces. La integridad subyace a todas las demás cualidades. Tu medida de integridad se determina por cuán honesto eres en las áreas críticas de tu vida.

La integridad se define de la siguiente manera: cuando alguien te pregunta al final del día, "¿Diste lo mejor de ti?", puedas mirarlo a los ojos y decir, "¡Sí!" La integridad significa esto: cuando alguien te pregunta si podrías haberlo hecho mejor, puedas responder honestamente, "No, hice todo lo que estaba a mi alcance."

Admitir Debilidades y Desarrollar Fortaleza

La integridad implica que, como líder, admitas tus debilidades. Significa que trabajas para desarrollar tus fortalezas y compensar tus áreas de mejora. La integridad requiere que digas la verdad y vivas conforme a la verdad en todo lo que haces y en todas tus relaciones. La integridad significa que te enfrentas a las personas y situaciones de manera directa, sin comprometer lo que crees que es correcto.

EL CORAJE: EL RESPALDAR DE LA VISIÓN Y LA INTEGRIDAD

Si las dos primeras cualidades del liderazgo motivacional son la visión y la integridad, la tercera cualidad es la que las respalda a ambas: el coraje. Es la característica distintiva principal del verdadero líder. Casi siempre es visible en sus palabras y acciones. Es absolutamente indispensable para el éxito, la felicidad y la capacidad de motivar a otras personas a ser lo mejor que pueden ser.

La Importancia del Coraje en el Liderazgo

En cierto modo, es fácil desarrollar una gran visión para ti mismo y para la persona que deseas ser. Es fácil comprometerte a vivir con completa integridad. Pero se requiere un coraje increíble para llevar a cabo tu visión y cumplir tus compromisos. Verás, tan pronto como te propones una meta o un estándar alto para ti mismo, te enfrentarás a todo tipo de dificultades y contratiempos. Estarás rodeado de tentaciones para comprometer tus valores y tu visión. Sentirás una urgencia casi irresistible de "llevarte bien con los demás" y seguir la corriente. Tu deseo de ganarte el respeto y la cooperación de los demás puede fácilmente llevarte a abandonar tus principios, y es aquí donde entra en juego el coraje.

El Coraje y el Carácter

El coraje, combinado con la integridad, es la base del carácter. La primera forma de coraje es tu capacidad para mantenerte firme en tus principios, defender lo que crees y negarte a ceder a menos que te sientas completamente convencido del cambio. El coraje también es la capacidad de lanzarte con fe, aventurarte en lo desconocido y enfrentarte a la inevitable duda e incertidumbre que acompaña a cada nuevo proyecto.

Superar la Zona de Confort

La mayoría de las personas son seducidas por la comodidad de su zona de confort. Esto se puede comparar con salir de una casa cálida en una mañana fría y ventosa. La persona promedio, cuando siente la tormenta arremolinándose fuera de su zona de confort, corre de regreso al interior donde es cálido y seguro. Pero no el verdadero líder. El verdadero líder tiene el coraje de alejarse de lo familiar y cómodo, y enfrentarse a lo desconocido sin garantías de éxito. Es esta capacidad de "ir audazmente donde nadie ha ido antes" lo que te distingue como líder de la persona promedio. Este es el ejemplo que debes dar si deseas elevarte por encima de la media. Este es el ejemplo que inspira y motiva a los demás a superar sus niveles anteriores de logro.

Ejemplo de Liderazgo: Alejandro Magno

Alejandro Magno, el rey de Macedonia, fue uno de los líderes más extraordinarios de todos los tiempos. Se convirtió en rey a los 19 años, cuando su padre, Filipo II, fue asesinado. En los siguientes 11 años, conquistó gran parte del mundo conocido, liderando a sus ejércitos contra fuerzas numéricamente superiores.

Sin embargo, cuando estaba en la cúspide de su poder, siendo el amo del mundo conocido, el gobernante más grande de la historia hasta esa fecha, aún desenvainaba su espada al inicio de una batalla y guiaba a sus hombres hacia el conflicto. Insistía en liderar con el ejemplo. Alejandro sentía que

no podía pedir a sus hombres que arriesgaran sus vidas a menos que él estuviera dispuesto a demostrar, con sus acciones, que tenía plena confianza en el resultado. La visión de Alejandro avanzando valientemente motivaba tanto a sus soldados que ninguna fuerza en la tierra podía detenerlos.

REALISMO: HONESTIDAD INTELECTUAL EN EL LIDERAZGO

La cuarta cualidad del liderazgo motivacional es el realismo. El realismo es una forma de honestidad intelectual. El realista insiste en ver el mundo tal como es, no como desearía que fuera. Esta objetividad, esta negativa a caer en la auto-ilusión, es una marca del verdadero líder.

Aquellos que exhiben la cualidad del realismo no confían en la suerte, no esperan milagros, ni rezan por excepciones a los principios básicos del negocio, ni esperan recompensas sin trabajar o que los problemas desaparezcan por sí solos. Todos estos son ejemplos de auto-ilusión, de vivir en un mundo de fantasía.

El líder motivacional insiste en ver las cosas tal como son y anima a los demás a mirar la vida de la misma manera. Como líder motivacional, te enfrentas a los hechos, cualesquiera que sean. Tratas a las personas con honestidad y les dices exactamente lo que percibes como la verdad. Esto no significa que siempre tengas la razón, pero siempre expresarás la verdad de la mejor manera que sepas.

RESPONSABILIDAD: LA CUALIDAD MÁS DIFÍCIL DE DESARROLLAR

La quinta cualidad del liderazgo motivacional es la responsabilidad. Esta es quizá la más difícil de desarrollar. Aceptar la responsabilidad significa, como dijo Harry Truman, “El jefe soy yo”.

El juego de la vida es muy competitivo. A veces, el éxito y el fracaso están separados por una distancia muy pequeña. Al ver los playoffs de baloncesto, béisbol y fútbol, observamos que el ganador puede decidirse por un solo punto, y ese punto puede depender de una sola acción, o inacción, por parte de un miembro del equipo en un momento crítico del juego.

La vida se parece mucho a los deportes competitivos. Las cosas pequeñas que haces, o no haces, pueden darte la ventaja que lleva a la victoria o quitarte esa ventaja en el momento crucial. Este principio es especialmente cierto cuando se trata de aceptar la responsabilidad por ti mismo y por todo lo que te sucede.

Las Consecuencias de No Aceptar la Responsabilidad

Lo opuesto a aceptar la responsabilidad es poner excusas, culpar a otros y enfadarse, enojarse y resentirse con las personas por lo que te han hecho o no han hecho por ti. Cualquiera de estos tres comportamientos puede hacerte tropezar y ser suficiente para costarte el juego:

La Responsabilidad como Diferenciador entre el Éxito y el Fracaso

Si te enfrentas a un obstáculo o contratiempo y pones excusas en lugar de aceptar la responsabilidad, es una penalización de cinco yardas. Puede costarte un primer down. Puede costarte un touchdown. Puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso.

Si, cuando te enfrentas a un problema o contratiempo, pones excusas y además culpas a otra persona, recibes una penalización de diez yardas. En un juego reñido, donde los equipos están casi igualados, una penalización de diez yardas puede costarte el juego.

Si, en lugar de aceptar la responsabilidad cuando las cosas van mal, pones excusas, culpas a alguien más y simultáneamente te enojas y resientes y explotas, recibes una penalización de quince yardas. Esto puede costarte el campeonato y tu carrera también si persistes.

Liderazgo Personal y Motivacional: La Clave es Liderarte a Ti Mismo

El liderazgo personal y el liderazgo motivacional son muy similares. Para liderar a otros, primero debes liderarte a ti mismo. Para ser un ejemplo o un modelo a seguir para otros, primero debes convertirte en una persona excelente.

Te motivas a ti mismo con una gran visión, y a medida que avanzas progresivamente hacia su realización, motivas y entusiasmas a otros para que trabajen contigo para cumplir esa visión.

El Poder de la Integridad y el Ejemplo

Exhibes absoluta honestidad e integridad con todos en todo lo que haces. Eres el tipo de persona que otros admiran, respetan y quieren ser. Estableces un estándar al que otros aspiran. Vives en la verdad contigo mismo y con los demás, para que ellos se sientan seguros al brindarte su apoyo y compromiso.

Demuestras coraje en todo lo que haces al enfrentar dudas e incertidumbres y avanzar sin importar qué. Mantienes una buena actitud incluso cuando te sientes ansioso por el resultado. No cargas a los demás con tus miedos y dudas. Te los guardas para ti. Constantemente te empujas fuera de tu zona de confort y en dirección a tus metas. Y sin importar cuán sombría pueda parecer la situación, sigues adelante con una sonrisa.

El Realismo como Base para el Liderazgo

Eres intensamente realista. Te niegas a participar en juegos mentales o autoengaños. Alientas a los demás a ser realistas y objetivos sobre sus situaciones también. Los animas a darse cuenta y apreciar que hay un precio que pagar por todo lo que desean. Tienen debilidades que deberán superar y tienen estándares que deberán cumplir si quieren sobrevivir y prosperar en un mercado competitivo.

Aceptas la responsabilidad completa por los resultados. Te niegas a poner excusas o culpar a otros o guardar rencores contra personas que sientes que te han hecho daño. Dices, "Si ha de ser, depende de mí". Repites una y otra vez las palabras, "Soy responsable. Soy responsable. Soy responsable".

La Acción como Marca del Verdadero Líder

Finalmente, tomas acción. Sabes que toda preparación mental y desarrollo de carácter es solo un preludio a la acción. No es lo que dices, sino lo que haces lo que cuenta.

La marca de un verdadero líder es que lidera la acción. Está dispuesto a ser el primero. Da el ejemplo y actúa como modelo a seguir. Hace lo que espera que otros hagan.

Convertirte en un Líder Motivacional a Través de la Excelencia

Te conviertes en un líder motivacional al motivarte a ti mismo. Y te motivas al esforzarte hacia la excelencia, comprometiéndote a convertirte en todo lo que eres capaz de ser. Te motivas al poner todo tu corazón en hacer tu trabajo de manera excelente. Te motivas a ti mismo y a los demás al buscar continuamente formas de ayudar a los demás a mejorar sus vidas y alcanzar sus metas. Te conviertes en un líder motivacional al convertirte en la clase de persona que otros quieren apoyar en todo sentido.

Tu principal tarea es tomar el control completo de tu evolución personal y convertirte en un líder en cada área de tu vida. No podrías pedir más, y no deberías conformarte con menos.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

APROVECHA CADA MINUTO AL MÁXIMO

AHORRA CIENTOS DE HORAS Y MILES DE DÓLARES EN TU DESARROLLO PERSONAL

Tu mente es tu activo más valioso. Es fundamental que trabajes constantemente para mejorar la calidad de tu pensamiento. Una de las mejores formas de hacerlo es convertir el tiempo de viaje en tiempo de aprendizaje. Escucha audiolibros o podcasts educativos mientras conduces. Según la Asociación Americana del Automóvil, el conductor promedio recorre entre 19,000 y 40,000 kilómetros al año, pasando de 500 a 1,000 horas al volante. Esto equivale a entre 12 y 25 semanas laborales de 40 horas, lo que equivale a dos semestres universitarios completos cada año detrás del volante.

CONVIERTE EL TIEMPO DE VIAJE EN TIEMPO DE APRENDIZAJE

Si dedicas ese tiempo de viaje a aprender, esta decisión por sí sola podría convertirte en una de las personas mejor educadas de tu generación. Muchas personas han pasado de la pobreza a la riqueza simplemente escuchando programas educativos mientras conducen de casa al trabajo y viceversa.

ASISTE A TODOS LOS SEMINARIOS

Además, para tu desarrollo personal y profesional, debes asistir a todos los seminarios que puedas. A menudo, puedes ahorrarte cientos de horas de lectura e investigación asistiendo a un seminario impartido por un experto en su campo. Aprenderás ideas, técnicas y métodos que pueden ahorrarte horas, días, incluso meses de arduo trabajo e investigación por tu cuenta.

AUMENTA TUS INGRESOS

Recuerda, para ganar más, debes aprender más. Tu mundo exterior, los resultados que obtienes, siempre estarán en correspondencia con tu mundo interior, tu preparación. Siempre he admirado el poema de Henry Wadsworth Longfellow que describe a aquellos que logran grandes cosas en sus vidas: "Las alturas que alcanzaron y mantuvieron grandes hombres, no se lograron en un vuelo repentino, sino que mientras sus compañeros dormían, ellos trabajaban arduamente en la noche."

Recuerda, el aprendizaje continuo es el requisito mínimo para el éxito en cualquier campo. Ahora, aquí tienes dos acciones que puedes tomar de inmediato para poner en práctica estas ideas en tu vida:

> *Primero*, adquiere un programa de audio que te ayude a ser más feliz y efectivo hoy mismo. Comienza a escucharlo de inmediato. Resuelve

no escuchar música en tu coche cuando puedes convertir el tiempo de conducción en tiempo de aprendizaje.

Segundo, busca seminarios y programas de formación impartidos por expertos en tu campo. Siéntate cerca del frente, toma notas cuidadosamente, y aplica las mejores ideas que aprendas de inmediato.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

APROVECHAR AL MÁXIMO EL CAMBIO

Para enfrentar el cambio, quizá la cualidad más valiosa que puedes desarrollar es la flexibilidad. Hazte el hábito de mantener una mentalidad abierta y adaptable a nueva información y circunstancias. Cuando las cosas no salen como esperabas, en lugar de molestarte o frustrarte, practica observar la situación para identificar la oportunidad o el beneficio que podría contener.

MANTENTE SERENO EN LA TURBULENCIA

Los hombres y mujeres superiores son, sin excepción, aquellos que se mantienen serenos y conservan la calma en medio de la turbulencia inesperada. Respiran profundamente, se relajan y evalúan la situación objetivamente. Logran mantenerse tranquilos y racionales haciendo preguntas y buscando información cuando las cosas no salen según lo previsto. Por ejemplo, si alguien no cumple con un compromiso, si una venta se cancela o no se concreta, mantienen la claridad mental

preguntándose: "¿Qué sucedió exactamente en esta situación?" Enfrentan el cambio enfocándose en obtener los hechos antes de reaccionar.

Desarrollan la habilidad de cortar la confusión y preguntarse: "¿Por qué pasó esto? ¿Cómo sucedió? ¿Qué tan serio es? Ahora que ha sucedido, ¿qué podemos hacer?"

Robert Fritz, en su libro El Camino de Menor Resistencia, establece una clara distinción entre las personas efectivas e inefectivas. Dice que las personas inefectivas tienden a comportarse de manera reactiva y respondiente la mayor parte del tiempo. En lugar de elegir conscientemente sus acciones, reaccionan ante lo que sucede a su alrededor y responden a sus emociones, a veces explotando, otras veces deprimiéndose. Viven en una montaña rusa emocional. Y lo mejor que pueden esperar en este estado es volver a donde estaban antes de molestarse.

EL PODER DE LA VISIÓN FUTURA

La persona superior, según Robert Fritz, concentra su atención en su "visión futura". Siempre que ocurre un cambio inesperado o un revés, inmediatamente enfoca su mente en el lugar donde quiere estar en el futuro. Esta visión futura es algo que ha planificado y reflexionado profundamente, por lo que le resulta relativamente fácil evocarla en un momento dado.

CONTROLA TUS PENSAMIENTOS PARA CONTROLAR TU VIDA

Dado que tu mente consciente solo puede mantener un pensamiento a la vez, cuando insistes deliberadamente en pensar en tu meta o en tu visión futura, tu mente se calma automáticamente y te sientes en control. Las personas superiores siempre eligen el futuro sobre el pasado. Siempre se preguntan: "¿Qué hacemos ahora?" en lugar de perder tiempo y energía

buscando a alguien a quien culpar o criticar. Mantienen su mejor desempeño pensando y hablando sobre el estado futuro deseado.

Hay un pequeño poema que dice: "Dos hombres miraban desde las rejas de la prisión. Uno vio el barro; el otro vio las estrellas". Puedes mejorar significativamente tu capacidad para enfrentar el cambio enfocando tu atención en el futuro y viendo el vaso medio lleno, en lugar de medio vacío.

El tema crítico para enfrentar el cambio es el control. La mayoría de tu estrés e infelicidad proviene de sentirte fuera de control en un área particular de tu vida. Si piensas en los momentos o lugares donde te sientes mejor contigo mismo, notarás que tienes un alto grado de control en esos lugares. Una de las razones por las que disfrutas regresar a casa después de un viaje es que, al cruzar la puerta, sientes que tienes el control completo de tu entorno. Sabes dónde está todo. No tienes que rendir cuentas a nadie. Puedes relajarte por completo. Estás de vuelta en control.

LOCUS DE CONTROL: INTERNO VS. EXTERNO

Los psicólogos llaman a esto la diferencia entre un locus de control interno y uno externo. Tu locus de control es donde sientes que reside el control para una parte particular de tu vida. Una persona con un locus de control externo siente que es controlada por fuerzas fuera de sí misma. La mayoría de las personas sienten que son controladas por su jefe, sus cuentas, sus relaciones, sus experiencias de la infancia o su entorno externo. Cuando una persona tiene un locus de control externo, experimenta un alto grado de estrés y siente mucha tensión y malestar frente al cambio de cualquier tipo. El cambio representa una amenaza que puede empeorar su situación.

Por otro lado, la persona con un locus de control interno disfruta de un alto grado de autodeterminación. Siente que tiene el control de su vida. Planifica su trabajo y trabaja en su plan. Acepta un alto grado de responsabilidad y cree que todo lo que sucede tiene una razón, y que él es la fuerza creativa primaria en su vida.

Dado que lo único sobre lo que tienes control completo es el contenido de tu mente consciente, tu capacidad para enfrentar el cambio comienza con asumir el control total y completo sobre lo que piensas. Como dijo Thomas Huxley: "La experiencia no es lo que te sucede; es lo que haces con lo que te sucede". Dado que el cambio es inevitable y continuo, cómo piensas sobre lo que te está sucediendo es lo más importante para determinar cómo te afecta el cambio y si lo usas a tu favor o dejas que trabaje en tu contra.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

CELEBRACIONES DE LA VIDA

En su libro Celebraciones de la Vida, René Dubos dice que hoy en día tememos más al cambio que nunca, y por menos razones. El motivo por el que temes al cambio es porque temes que te afecte negativamente. Nadie teme un cambio que implique una mejora. Por ejemplo, si te enteras de que tendrás que cambiar tu estilo de vida porque acabas de ganar la lotería, ese no es un tipo de cambio que evites o anticipes con temor. Temes el cambio que trae sorpresas desagradables porque te hace sentir que has perdido control sobre esa parte de tu vida.

CONVIÉRTETE EN MAESTRO DEL CAMBIO

Tu objetivo debe ser convertirte en un "maestro del cambio", aprender a abrazarlo, a darle la bienvenida y a navegar por las mareas del cambio. Logras esto tomando control de la dirección de los cambios en tu vida, asegurándote de que sean predominantemente positivos y te conduzcan hacia mejoras que deseas.

Los constructores de barcos saben que cuanto más profunda es la quilla de una embarcación de vela, más estable será en tormentas, ráfagas de viento y tempestades. Lo mismo aplica para ti. Cuanto más profunda sea tu "quilla", o los factores estabilizadores en tu vida, menos probable será que te desvíes o te hundas cuando ocurra un cambio inesperado.

Puedes profundizar tu quilla y aumentar tu estabilidad fijándote grandes metas y haciendo planes claros y por escrito para alcanzarlas. Las metas te permiten controlar la dirección del cambio. Con metas, el cambio se vuelve planificado y deliberado, en lugar de ser aleatorio y caótico. Las metas aseguran que los cambios en tu vida sean mayormente autodeterminados y auto-dirigidos. Con metas claras y específicas, los cambios tenderán a ser positivos y te acercarán a lo que quieres lograr, en lugar de desviarte de tu curso.

Por ejemplo, si estás en los negocios o en ventas, experimentarás una serie continua de decepciones y contratiempos, grandes y pequeños. Esa es la naturaleza del juego. Son inevitables e ineludibles. Algunas cosas funcionan, otras no. A veces ganas, a veces pierdes. A pesar de tus mejores esfuerzos, eventos inesperados e impredecibles pueden descarrilar tus planes más cuidadosamente elaborados. Este proceso interminable de cambios y retrocesos comienza desde que entras en el mundo laboral y continúa por el resto de tu vida. Los problemas y los cambios son como la lluvia: simplemente suceden.

MANTÉN LA VISIÓN A LARGO PLAZO

Pero si estableces metas claras para tu trabajo, para tu vida familiar y para tu desarrollo personal, entonces, sin importar lo que ocurra, puedes concentrar tu mente en tus objetivos y tener una visión a largo plazo de tus circunstancias actuales. En efecto, puedes elevarte por encima de los desafíos del momento y mantener tus ojos en las estrellas que guían tu vida y en tus sueños más preciados.

Si estás en ventas y trabajas hacia una serie de metas de ventas, estarás desarrollando una amplia gama de clientes potenciales. Trabajarás simultáneamente en clientes a corto, mediano plazo, grandes y pequeños. Mientras tanto, estarás mejorando y adquiriendo más conocimientos en tu campo. Tendrás planes y actividades con las personas importantes en tu vida. Con metas claras, serás multidimensional en lugar de unidimensional. Un revés o una decepción en cualquier parte de tu vida se verá rápidamente compensado por el hecho de que estás ocupado en muchas otras áreas, y simplemente no permitirás invertir demasiada energía emocional en algo que no salió como esperabas.

Con una idea clara de hacia dónde te diriges y lo que quieres lograr, desarrollarás resiliencia, la capacidad de recuperarte en lugar de quebrarte. Desarrollarás lo que se llama una "personalidad resistente" y te convertirás en el tipo de persona que es inmune a las emociones negativas que afectan a quienes no tienen metas ni dirección.

ACEPTAR EL CAMBIO COMO REALIDAD

El primer paso para enfrentar cualquier cambio es simplemente aceptarlo como una realidad. La aceptación es lo opuesto al rechazo o la resistencia. La aceptación mantiene tu mente tranquila y positiva. Como dijo William James: “El punto de partida para enfrentar cualquier dificultad es estar dispuesto a aceptarla tal como es.” El momento en que aceptas que un cambio ha ocurrido, y que no puedes llorar sobre la leche derramada, te vuelves más capaz de enfrentarlo y aprovecharlo a tu favor.

Una de las mejores maneras de lidiar con la preocupación que a menudo genera el cambio inesperado es sentarte y responder, en papel, la pregunta: “¿Exactamente de qué estoy preocupado?”

En medicina, se dice que un diagnóstico preciso es la mitad de la cura. Cuando te sientas y defines claramente una situación preocupante en papel, de repente se vuelve menos estresante y, a menudo, se resuelve por sí

misma. En cualquier caso, una vez que la has definido claramente, la has diagnosticado, y ahora puedes hacer algo al respecto.

EL TEMOR A LO PEOR

El segundo paso es preguntarte: "¿Qué es lo peor que podría pasar en esta situación preocupante?" Mucho del estrés y la ansiedad provienen de la negativa a enfrentar lo que podría suceder como resultado de tu dificultad o problema. Cuando defines claramente el peor resultado posible y lo escribes junto a la definición del problema, descubrirás que, sea lo que sea, puedes enfrentarlo. A menudo, tus preocupaciones comenzarán a disiparse tan pronto como determines claramente lo peor que podría pasar.

ACEPTAR EL PEOR RESULTADO

Decide ahora aceptar el peor resultado posible, si es que llega a suceder. Resuelve mentalmente que, incluso si las peores consecuencias se materializan, no será el fin del mundo para ti. Lo aceptarás y seguirás adelante. De hecho, probablemente podría ser mucho peor. El simple acto de aceptar el peor desenlace posible completa el ciclo de eliminar el estrés y la ansiedad que se asocian a la situación.

Estás ahora listo para el tercer paso en el manejo del cambio: ajustar tus comportamientos y acciones a la nueva situación. Pregúntate: "¿Qué puedo hacer para asegurarme de que el peor desenlace no ocurra?" A veces llamamos a esto "control de daños." En las escuelas de negocios, esta es una parte importante del proceso de toma de decisiones, y se le llama la "solución de mini-max de arrepentimiento". ¿Qué puedes hacer para minimizar el máximo daño que podría surgir de un cambio inesperado o un revés? Al comenzar a pensar en todas las cosas que puedes hacer, estás ajustando tu mente a la nueva información y preparándote para dar pasos que te permitan enfrentar el cambio de manera efectiva.

MEJORAR LA SITUACIÓN EXISTENTE

La parte final de este método de cuatro pasos para enfrentar el cambio es mejorar la situación existente. A menudo, un cambio es una señal de que tus planes están incompletos o de que quizás te estés dirigiendo en la dirección equivocada. Los cambios serios, que aparentemente crean verdaderos problemas, son a menudo señales de que estás en el camino equivocado. Hay un viejo dicho: "La crisis es el cambio tratando de suceder." Si, en lugar de resistirte al cambio, como un pino que se quiebra en un viento fuerte, te adaptas al cambio como un sauce que se dobla, a menudo encontrarás que el cambio es un paso saludable y positivo hacia el logro de tus metas.

ACTITUD POSITIVA FRENTE AL CAMBIO

W. Clement Stone, el fundador de Combined Insurance Company of America, es famoso por su actitud de ser un "paranoico inverso." Está convencido de que todo lo que sucede es parte de una conspiración para ayudarle a ser más exitoso. Siempre que algo inesperado ocurre, inmediatamente dice: "¡Eso es bueno!" y luego examina la situación para descubrir exactamente qué tiene de bueno.

Si examinas cualquier cambio, siempre encontrarás algo positivo y beneficioso en él. Busca la valiosa lección que se esconde en cada contratiempo. ¿Cuál es la ventaja oculta que puedes aprovechar a tu favor? ¿Es este cambio una señal que, si respondes adecuadamente, te salvará de un cambio o problema mucho mayor en el futuro?

Dado que tu mente solo puede albergar un pensamiento a la vez, como ya mencioné, si te obligas a buscar el aspecto positivo en cualquier cambio, mantendrás tu mente despejada, y tu actitud será optimista y confiada.

ELEGIR LA ACTITUD CORRECTA

Viktor Frankl dijo que la última gran libertad del ser humano es la libertad de elegir su actitud frente a cualquier circunstancia. No puedes controlar lo que te sucede, pero puedes controlar tu actitud hacia lo que te sucede, y con ello, estarás dominando el cambio en lugar de dejar que el cambio te domine a ti.

La marca de una persona superior es lo que se conoce como "tolerancia a la ambigüedad." Esto significa simplemente que tienes la capacidad de manejarte de manera efectiva en una situación que cambia rápidamente. Cuanto más alto llegues—mayor sea tu ingreso y tus responsabilidades, más elevado tu estatus y posición—más rápido será el ritmo de cambio a tu alrededor. En cada etapa, será tu habilidad para funcionar con calma, claridad y seguridad tranquila lo que te marcará como una persona que avanza en la vida. En última instancia, tu capacidad para actuar con efectividad en un mundo en constante cambio es la verdadera medida de cuán desarrollado estás como persona. Y las claves son aceptar el cambio, adaptarse a él, mejorarlo y luego avanzar a la siguiente situación. Mientras continúes haciendo esto, tendrás una maravillosa sensación de autocontrol y autodeterminación que iluminará toda tu vida, al igual que tus resultados.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

GESTIONA BIEN TU TIEMPO

LA POBREZA DE TIEMPO

Quizás el mayor problema que enfrentan las personas hoy en día es la "pobreza de tiempo". Las personas trabajadoras tienen demasiadas responsabilidades y muy poco tiempo para su vida personal. La mayoría se siente abrumada con actividades y obligaciones, y cuanto más trabajan, más sienten que se quedan atrás. Esta sensación de estar en una carrera interminable puede llevarte a vivir de manera reactiva, respondiendo solo a lo que sucede a tu alrededor. Pronto pierdes toda sensación de control. Sientes que es tu vida la que te está manejando a ti, en lugar de ser tú quien la maneja.

Es vital que, de forma regular, te detengas a reflexionar sobre ti mismo y sobre lo que estás haciendo. Debes frenar el reloj y pensar seriamente en quién eres y hacia dónde te diriges. Es necesario que evalúes tus actividades a la luz de lo que verdaderamente importa para ti. Debes dominar tu tiempo, en lugar de convertirte en esclavo del flujo constante de eventos y demandas. Además, debes organizar tu vida para alcanzar un equilibrio, armonía y paz interior. Actuar sin pensar es la causa de cada fracaso. Tu

capacidad para pensar es tu recurso más valioso. Si mejoras la calidad de tu pensamiento, mejorarás la calidad de tu vida —a veces de manera inmediata.

EL VALOR DEL TIEMPO Y SU RELACIÓN CON EL ÉXITO

El tiempo es tu recurso más preciado. Es lo más valioso que posees. Es perecedero, irremplazable y no se puede almacenar. Solo puedes reasignarlo de actividades de menor valor a actividades de mayor valor. Todo trabajo requiere tiempo. Y el tiempo es absolutamente esencial para las relaciones importantes en tu vida. El simple hecho de detenerte un momento para pensar en cómo usar tu tiempo antes de gastarlo mejorará inmediatamente tu gestión personal del tiempo.

Solía pensar que la gestión del tiempo era solo una herramienta empresarial, como una calculadora o un teléfono celular. Algo que usabas para hacer más en menos tiempo y, eventualmente, ganar más dinero. Luego aprendí que la gestión del tiempo no es una actividad o habilidad periférica. Es la habilidad central sobre la cual depende todo lo demás en la vida.

En tu vida laboral o empresarial, hay tantas demandas sobre tu tiempo por parte de otras personas que muy poco de tu tiempo es realmente tuyo para usarlo como deseas. Sin embargo, en casa y en tu vida personal, puedes ejercer un control inmenso sobre cómo utilizas tu tiempo. Y es en esta área en la que quiero centrarme.

ESTABLECER METAS EN LAS ÁREAS PRINCIPALES DE TU VIDA

La gestión personal del tiempo comienza contigo. Empieza por reflexionar sobre lo que realmente es importante para ti en la vida. Y solo tiene sentido si la organizas en torno a cosas específicas que deseas lograr. Necesitas establecer metas en tres áreas principales de tu vida.

METAS FAMILIARES Y PERSONALES

Primero, debes definir metas familiares y personales. Estas son las razones por las que te levantas cada mañana, por las que trabajas duro y mejoras tus habilidades, por las que te preocupas por el dinero y, a veces, te sientes frustrado por las demandas de tu tiempo. ¿Cuáles son tus metas personales y familiares, tanto tangibles como intangibles? Una meta familiar tangible podría ser una casa más grande, un mejor coche, un televisor más grande, unas vacaciones, o cualquier otra cosa que implique un gasto económico.

Una meta intangible sería construir una relación más sólida con tu pareja e hijos, pasar más tiempo en familia paseando o leyendo juntos. Lograr estas metas familiares y personales es la verdadera esencia de la gestión del tiempo y su principal propósito.

METAS LABORALES Y PROFESIONALES

La segunda área de metas son tus metas laborales y profesionales. Estas son las metas de "cómo", los medios por los cuales alcanzarás tus metas personales, los "por qué". ¿Cómo puedes lograr el nivel de ingresos que te permita cumplir tus metas familiares? ¿Cómo puedes desarrollar las habilidades y capacidades para mantenerte a la vanguardia en tu carrera? Las metas profesionales son absolutamente esenciales, especialmente cuando se equilibran con las metas familiares y personales.

METAS DE DESARROLLO PERSONAL

El tercer tipo de metas son tus metas de desarrollo personal. Recuerda, no puedes lograr mucho más externamente de lo que has logrado internamente. Tu vida exterior será un reflejo de tu vida interior. Si deseas lograr cosas valiosas en tu vida personal y profesional, debes convertirte en una persona valiosa en tu propio desarrollo. Debes construirte a ti mismo si deseas construir tu vida. Quizás el mayor secreto del éxito es que

puedes convertirte en lo que realmente quieras ser para lograr cualquier meta que realmente quieras alcanzar. Pero para hacerlo, debes trabajar en ti mismo y nunca detenerte.

ORGANIZA TUS METAS POR PRIORIDADES

Una vez que tengas una lista de tus metas personales y familiares, tus metas laborales y profesionales, y tus metas de desarrollo personal, puedes organizar esa lista por prioridades. Esto nos lleva a la diferencia entre prioridades y posterioridades. Para tener tu tiempo personal bajo control, debes decidir claramente cuáles son tus prioridades. Debes identificar las cosas más importantes que podrías estar haciendo para brindarte la mayor felicidad, satisfacción y alegría en la vida. Pero al mismo tiempo, debes establecer también tus posterioridades. Así como las prioridades son cosas que haces más y antes, las posterioridades son cosas que haces menos y después.

La realidad es que tu agenda está llena. No tienes tiempo de sobra. Tu tiempo es extremadamente valioso. Por lo tanto, si quieres hacer algo nuevo, tendrás que dejar de hacer algo antiguo. Para involucrarte en algo nuevo, tendrás que salir de algo anterior. Para levantar algo nuevo, tendrás que dejar algo viejo. Antes de asumir cualquier nuevo compromiso con tu tiempo, debes decidir firmemente qué actividades vas a abandonar en tu vida personal.

Si quieres pasar más tiempo con tu familia, por ejemplo, debes identificar las actividades actuales que te impiden hacerlo.

EL PRINCIPIO DEL TIEMPO DURO VS. TIEMPO SUAVE

Un principio clave de la gestión del tiempo es que el "tiempo duro" desplaza al "tiempo suave". Esto significa que el tiempo duro, como trabajar, tiende a desplazar el tiempo suave, como el que dedicas a tu familia. Si no terminas tu trabajo en la oficina porque no usas bien tu

tiempo, casi inevitablemente tendrás que robarle ese tiempo a tu familia. Como resultado, debido a que tu familia es importante para ti, te encuentras en un conflicto de valores. Te sientes estresado e irritable. Experimentas una enorme presión. Sabes en tu interior que deberías estar pasando más tiempo con las personas importantes en tu vida, pero como no terminaste tu trabajo, tienes que cumplir con esas responsabilidades antes de poder estar con tu pareja e hijos.

NO DESPERDICIES TIEMPO, INVIERTE EN LO QUE IMPORTA

Piensa en esto: Cada minuto que desperdicias durante el día es tiempo que, en última instancia, le estarás quitando a tu familia. Por eso, concéntrate en trabajar cuando estás en el trabajo, para que luego puedas concentrarte en tu familia cuando estés en casa.

LAS TRES PREGUNTAS CLAVE PARA EL EQUILIBRIO PERSONAL

Existen tres preguntas clave que puedes hacerte constantemente para mantener el equilibrio en tu vida personal.

La primera pregunta es: *"¿Qué es realmente importante para mí?"*. Cada vez que te encuentres con demasiadas tareas y poco tiempo, detente y pregúntate: "¿Qué es lo que realmente es importante hacer en esta situación?". Luego, asegúrate de que lo que estás haciendo sea la respuesta a esa pregunta.

La segunda pregunta es: *"¿Cuáles son mis actividades de mayor valor?"*. En tu vida personal, esto significa: "¿Qué cosas me generan mayor placer y satisfacción? De todas las cosas que podría estar haciendo en este momento, ¿cuáles son las que agregarán más valor a mi vida?".

Y la pregunta final que debes hacerte una y otra vez es: *"¿Cuál es el uso más valioso de mi tiempo en este momento?"*. Dado que solo puedes hacer una cosa

a la vez, debes organizar constantemente tu vida de modo que estés haciendo lo más importante en cada momento.

La gestión personal del tiempo te permite decidir qué hacer primero, qué hacer después y qué no hacer en absoluto. Te ayuda a organizar cada aspecto de tu vida de tal manera que obtengas la mayor alegría, felicidad y satisfacción de todo lo que haces.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

ESTABLECE PRIORIDADES

En 1970, el sociólogo Dr. Edward Banfield, de la Universidad de Harvard, escribió un libro titulado La Ciudad Ingrata. En él, describió uno de los estudios más profundos sobre el éxito y la jerarquización de prioridades jamás realizados.

El objetivo de Banfield era descubrir cómo y por qué algunas personas logran independencia financiera a lo largo de sus vidas laborales. Al principio, estaba convencido de que la respuesta a esta pregunta se encontraría en factores como el entorno familiar, la educación, la inteligencia, las conexiones influyentes, u otros factores concretos. Sin embargo, lo que finalmente descubrió fue que la razón principal para el éxito en la vida era una actitud mental particular.

PERSPECTIVA A LARGO PLAZO: LA CLAVE DEL ÉXITO

Banfield llamó a esta actitud "perspectiva a largo plazo". Observó que los hombres y mujeres más exitosos y aquellos con más probabilidades de ascender económicamente eran quienes tomaban en cuenta el futuro en cada decisión que hacían en el presente. Descubrió que, cuanto mayor era

el periodo de tiempo que una persona consideraba al planificar y actuar, más probable era que lograra grandes éxitos durante su carrera.

Por ejemplo, una de las razones por las cuales los médicos de familia son algunos de los profesionales más respetados en muchos países es porque han invertido años de esfuerzo y estudio para finalmente ganar el derecho de ejercer la medicina. Tras cursar la universidad, realizar la pasantía, la residencia y la formación práctica, un médico puede tener más de 30 años antes de estar capacitado para ganarse bien la vida. Sin embargo, a partir de ese momento, estos hombres y mujeres se convierten en algunos de los profesionales más respetados y exitosos de su comunidad. Tienen una perspectiva a largo plazo.

ESTABLECIENDO PRIORIDADES CON UNA VISIÓN DE FUTURO

La clave esencial para tener éxito al establecer prioridades es tener una perspectiva a largo plazo. Puedes medir la importancia de algo en el presente al evaluar su posible impacto futuro en tu vida.

Por ejemplo, si llegas a casa después del trabajo y eliges jugar con tus hijos o pasar tiempo con tu pareja en lugar de ver televisión o leer el periódico, tienes una perspectiva a largo plazo. Sabes que invertir tiempo en la salud y felicidad de tus hijos y tu pareja es una forma muy valiosa y prioritaria de usar tu tiempo.

Si tomas cursos adicionales en la noche para mejorar tus habilidades y hacerte más valioso para tu empleador, estás actuando con una perspectiva a largo plazo. Aprender algo práctico y útil puede tener un efecto duradero en tu carrera.

EL SACRIFICIO COMO PARTE DEL ÉXITO

La palabra clave, entonces, cuando estás estableciendo prioridades, es sacrificio. Establecer prioridades usualmente requiere sacrificar placeres presentes por placeres futuros. Implica renunciar a un disfrute momentáneo en el presente para disfrutar de un placer mucho mayor y más sustancial en el futuro.

DISCIPLINARSE PARA EL ÉXITO PERSONAL Y ECONÓMICO

Los economistas afirman que la incapacidad de retrasar la gratificación—es decir, la tendencia natural de las personas a gastar todo lo que ganan, e incluso un poco más, y la mentalidad de hacer lo que es divertido, fácil y agradable—es la causa principal del fracaso económico y personal en la vida. Por otro lado, disciplinarte para hacer lo que sabes que es correcto e importante, aunque difícil, es el camino hacia el orgullo, la autoestima y la satisfacción personal.

ORGANIZANDO EL TIEMPO PARA EL LOGRO DE OBJETIVOS

Así que establecer prioridades comienza con decidir qué es lo que más quieres en la vida y luego organizar tu tiempo y actividades para que todo lo que hagas sea el uso más valioso de tu tiempo en la consecución de esos objetivos. Con tus prioridades mayores a largo plazo en orden, puedes decidir mucho más fácilmente tus prioridades a corto plazo.

EL PODER DE LA LISTA: ORGANIZA TUS TAREAS

Puedes decir que el proceso de establecer prioridades a corto plazo comienza con un papel y un bolígrafo. Siempre que te sientas abrumado por demasiadas cosas por hacer y muy poco tiempo para hacerlas, siéntate, respira profundamente y haz una lista de todas esas tareas que necesitas cumplir. Aunque nunca hay suficiente tiempo para hacer todo, siempre hay

tiempo suficiente para hacer las cosas más importantes, y seguir con ellas hasta que estén bien hechas.

DIFERENCIA ENTRE EFICIENCIA Y EFECTIVIDAD

Peter Drucker una vez dijo: “La eficiencia es hacer las cosas correctamente, pero la efectividad es hacer las cosas correctas”. Y esto requiere reflexión.

Una vez que hayas listado tus tareas, pregúntate: “Si tuviera que salir de la ciudad por un mes y solo pudiera completar una cosa de esta lista, ¿cuál sería?” Piénsalo bien y subraya ese elemento en tu lista. Luego pregúntate: “Si pudiera hacer solo una cosa más antes de irme por un mes, ¿cuál sería?” Esto se convierte entonces en el segundo elemento que subrayas en tu lista.

Realiza este ejercicio cinco o seis veces, hasta que hayas identificado claramente las prioridades más importantes en tu lista. Luego, numera cada una según su importancia. Con estas prioridades establecidas, estarás listo para comenzar a trabajar de manera efectiva en el logro de tus objetivos principales.

MÉTODO A-B-C-D-E PARA ESTABLECER PRIORIDADES

Un método popular para establecer prioridades en tu lista, una vez que has determinado tus objetivos principales, es el método A-B-C-D-E. Asigna una de estas letras en el margen antes de cada tarea en tu lista:

- “A” significa "muy importante; debe hacerse; consecuencias negativas graves si no se completa".
- “B” significa "importante; debería hacerse; pero no tan importante como las tareas ‘A’, y solo tendrá consecuencias negativas menores si no se completa".
- “C” significa "agradable de hacer; pero no tan importante como ‘A’ o ‘B’, y sin consecuencias negativas si no se completa".
- “D” significa "delegar, o asignar a alguien más que pueda realizar la tarea en tu lugar".

- “E” significa "eliminar, siempre que sea posible".

Cuando usas el método A-B-C-D-E, puedes discernir fácilmente qué es importante y qué no lo es. Esto te permitirá enfocar tu tiempo y atención en los elementos de tu lista que son más esenciales para ti.

ENFÓCATE EN LO ESENCIAL: DI NO A LAS DISTRACCIONES

Una vez que puedas identificar con claridad una o dos cosas que debes hacer por encima de todas las demás, simplemente di no a todas las distracciones y enfócate con total concentración en completar esas prioridades.

Gran parte del estrés que las personas experimentan en su vida laboral proviene de trabajar en tareas de baja prioridad. Lo sorprendente es que, tan pronto como comienzas a trabajar en tu actividad de mayor valor, todo tu estrés desaparece. Comienzas a sentir un flujo continuo de energía y entusiasmo. A medida que avanzas hacia la finalización de algo realmente importante, experimentas un mayor sentido de valor personal y satisfacción interna. Sientes una sensación de autocontrol y dominio propio. Te sientes calmado, confiado y capaz.

Aquí tienes seis ideas que puedes usar todos los días para ayudarte a establecer prioridades y mantenerte trabajando en tu mejor nivel:

1. Tómate el tiempo para tener claridad sobre tus metas y objetivos de modo que las prioridades que establezcas te estén moviendo en la dirección de algo que realmente valore. Recuerda que muchas personas se esfuerzan frenéticamente por escalar la "escalera del éxito", solo para descubrir que está apoyada en el edificio equivocado.

2. Desarrolla una perspectiva a largo plazo y trabaja en aquellas cosas en el presente que pueden tener el mayor impacto positivo en tu futuro. Mantén el equilibrio en tu vida estableciendo prioridades en áreas como tu salud, tus relaciones personales y tus objetivos financieros.

3. Comprométete a mejorar aquellos aspectos de tu vida que sean más importantes para ti. Si trabajas en ventas, aprende cómo ser un excelente vendedor. Si eres padre o madre, aprende cómo ser un padre o madre excepcional. El poder siempre está del lado de la persona con el mejor conocimiento práctico.

4. Asegúrate de tomarte el tiempo necesario para hacer tu trabajo bien la primera vez. Cuantos menos errores cometas, menos tiempo perderás volviendo atrás para corregirlos.

5. Recuerda que lo que cuenta no es la cantidad de tiempo que dedicas en general; lo que importa es cuánto tiempo pasas trabajando en tareas de alta prioridad. Siempre serás recompensado por los resultados que obtienes, no solo por las horas que pasas en el trabajo.

6. Entiende que el factor más importante en el establecimiento de prioridades es tu capacidad para tomar decisiones sabias. Siempre eres libre de elegir participar en una actividad u otra. Puedes elegir una actividad de mayor valor o una de menor valor, pero una vez que hayas elegido, debes aceptar las consecuencias de tu decisión.

Decide hoy establecer prioridades claras en cada área de tu vida y siempre elige las actividades que te aseguren la mayor salud, felicidad y prosperidad a largo plazo. El largo plazo llega antes de lo que piensas, y cada sacrificio que hagas hoy será recompensado con creces en el gran futuro que te espera.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

EL PODER DEL CARISMA

LA DEFINICIÓN DE CARISMA

El Diccionario Webster's Ninth New Collegiate define el carisma como "un encanto personal de liderazgo que despierta lealtad o entusiasmo especial por una figura pública." El carisma es también esa cualidad especial de magnetismo que cada persona posee y utiliza en cierto grado. Tú tienes un carisma especial ante las personas que te admiran y respetan: los miembros de tu familia, tus amigos y compañeros de trabajo. Siempre y donde sea que alguien sienta una emoción positiva hacia otro, imbuye a esa persona de carisma o atractivo.

Al intentar explicar el carisma, algunas personas hablan de un "aura". Esta aura es una luz invisible para la mayoría, pero no para todos, y que irradia desde una persona, afectando de manera positiva o negativa a quienes la rodean. El halo alrededor de las cabezas de santos y místicos en muchas pinturas religiosas fue el intento del artista de representar la luz que la gente decía ver alrededor de las cabezas de estos hombres y mujeres cuando hablaban, rezaban o se encontraban en un estado emocional intenso.

TU PROPIO AURA

Tú también tienes un aura a tu alrededor que la mayoría de las personas no puede ver, pero que está ahí, sin embargo. Esta aura afecta la forma en que las personas reaccionan y responden a ti, ya sea de manera positiva o negativa. Hay mucho que puedes hacer, y muchas buenas razones para hacerlo, para controlar esta aura y hacer que funcione a tu favor.

CARISMA Y VENTAS

Si estás en ventas, esta aura, que refleja tu nivel de carisma, puede tener un impacto significativo en la forma en que tus prospectos y clientes te tratan y se relacionan contigo. Los mejores vendedores parecen ser mucho más exitosos que los vendedores promedio en llevarse bien con sus clientes. Son siempre más bienvenidos, recibidos con mayor positividad y más confiados que los demás. Venden más y lo hacen con mayor facilidad. Ganan mejor y construyen mejores vidas. Los vendedores con carisma disfrutan mucho más de su trabajo y sufren mucho menos de estrés y rechazo. El vendedor carismático es casi invariablemente un líder en su campo y disfruta de todas las recompensas que conlleva el desempeño superior en ventas.

EL CARISMA EN LOS NEGOCIOS

Si estás en el mundo de los negocios, desarrollar un mayor carisma puede ayudarte enormemente a trabajar con tu equipo, tus proveedores, tus banqueros, tus clientes y todos aquellos de quienes dependes para tener éxito. Las personas parecen sentirse naturalmente atraídas por quienes poseen carisma. Quieren ayudarles y apoyarles. Cuando tienes carisma, las personas te abrirán puertas y te traerán oportunidades que, de otro modo, no estarían a tu alcance.

EL CARISMA EN LAS RELACIONES PERSONALES

En tus relaciones personales, la cualidad del carisma puede hacer tu vida más alegre y feliz. Las personas querrán estar naturalmente cerca de ti. Los miembros de tu familia y tus amigos serán mucho más felices en tu compañía, y tendrás una mayor influencia sobre ellos, logrando que se sientan mejor consigo mismos y que se desempeñen mejor en las cosas importantes de sus vidas.

LA LEY DE LA ATRACCIÓN Y EL CARISMA

Existe una estrecha relación entre el carisma personal y el éxito en la vida. Probablemente, el 85% de tu éxito y felicidad provendrá de tus relaciones e interacciones con los demás. Cuanto más positivamente respondan los demás a ti, más fácil te será obtener las cosas que deseas.

En esencia, cuando hablamos de carisma, estamos hablando de la ley de la atracción. Esta ley se ha expresado de muchas maneras diferentes a lo largo de los siglos, pero básicamente dice que inevitablemente atraes a tu vida a las personas y circunstancias que armonizan con tus pensamientos dominantes.

En cierto sentido, eres un imán viviente, y constantemente estás irradiando ondas de pensamiento, como una estación de radio irradia ondas sonoras, que son captadas por otras personas. Tus pensamientos, intensificados por tus emociones, al igual que las ondas de radio son intensificadas por impulsos eléctricos, salen de ti y son captados por cualquiera que esté sintonizado en una longitud de onda similar. Luego atraes a tu vida a personas, ideas, oportunidades, recursos, circunstancias y cualquier otra cosa que sea coherente con tu estado mental dominante.

La ley de la atracción también explica cómo puedes aumentar tus niveles de carisma para tener un mayor y más positivo impacto en las personas cuya cooperación, apoyo y afecto deseas.

PERCEPCIÓN Y CARISMA

Lo fundamental a recordar sobre el carisma es que se basa en gran medida en la percepción. Se basa en lo que las personas piensan de ti. No es tanto la realidad como lo que las personas perciben que eres. Por ejemplo, una persona puede crear carisma en otra persona al hablar en términos elogiosos de esa persona a un tercero. Si crees que estás a punto de conocer a una persona destacada e importante, esa persona tenderá a tener carisma para ti.

Una de las personas más carismáticas del mundo hoy en día es la Madre Teresa de Calcuta. En un sentido físico, es una mujer tranquila, anciana, frágil y de mala salud, y viste un modesto hábito de monja. Podría ser ignorada por alguien que pasa por la calle, si no fuera por el tremendo carisma que ha desarrollado y por el hecho de que su apariencia es tan conocida por tantas personas como resultado.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

LA ESENCIA DEL CARISMA

Imagina que alguien te dice que te va a presentar a un brillante millonario que se ha hecho a sí mismo, una persona muy reservada y modesta respecto a su éxito. Casi naturalmente, atribuirías a esa persona un carisma especial, y en su presencia, no te comportarías de la misma manera que si no te hubieran dicho nada. El carisma comienza, en gran medida, en la mente de quien lo percibe.

Por supuesto, el carisma duradero depende más de la persona que realmente eres que de las cosas que haces. Sin embargo, puedes crear la percepción de carisma en ti mismo utilizando los 10 grandes poderes de la personalidad que parecen tener un impacto significativo en cómo las personas piensan y sienten sobre ti.

EL PODER DEL PROPÓSITO: LA CLAVE DEL CARISMA

El primer de estos poderes es el poder del propósito. Los hombres y mujeres con carisma y magnetismo personal casi invariablemente tienen una visión clara de quiénes son, hacia dónde se dirigen y qué están tratando de lograr. Los líderes en ventas y gestión tienen una visión de lo que están

intentando crear y por qué están haciendo lo que hacen. Están enfocados en lograr un gran propósito. Son decisivos en todos los aspectos de sus vidas. Saben exactamente lo que quieren y lo que tienen que hacer para conseguirlo. Planifican su trabajo y trabajan según su plan.

En más de 3,300 estudios de liderazgo, en cada libro y artículo escrito sobre liderazgo, la cualidad del propósito, o visión, fue una de las pocas cualidades que consistentemente se usó para describir a los líderes.

Puedes aumentar tu carisma y el magnetismo de tu personalidad estableciendo objetivos claros para ti mismo, haciendo planes para lograrlos y trabajando en esos planes con disciplina y determinación cada día. Todo el mundo parece apartarse para dejar pasar a la persona que sabe exactamente hacia dónde se dirige. De hecho, cuanto más claro estés sobre tus propósitos y metas, más probable será que las personas te atribuyan otras cualidades positivas. Te verán, o percibirán, como una persona mejor y más admirable. Y cuando tienes metas claras, comienzas a atraer a ti a las personas y oportunidades necesarias para hacer realidad esas metas.

AUTOCONFIANZA: UN PILAR DEL CARISMA

El segundo poder de la personalidad es la autoconfianza. Los hombres y mujeres con carisma tienen una creencia intensa en sí mismos y en lo que están haciendo. Suelen ser tranquilos, serenos y seguros respecto a sí mismos y a su trabajo. Tu nivel de autoconfianza a menudo se demuestra en tu valentía, en tu disposición a hacer lo que sea necesario para lograr un propósito en el que crees.

Las personas se sienten naturalmente atraídas por aquellos que irradian un sentido de autoconfianza, aquellos que tienen una creencia inquebrantable en su capacidad para superar las circunstancias y alcanzar sus objetivos.

Una de las maneras en que demuestras autoconfianza es asumiendo que a las personas les gustas y te aceptan de manera natural y quieren hacer negocios contigo. Por ejemplo, una de las maneras más poderosas de cerrar una venta es simplemente asumir que el cliente potencial ha decidido

comprar el producto o servicio, y luego proceder a concretar los detalles. Una de las mejores formas de tener éxito en tus relaciones es asumir que las personas disfrutan de tu compañía y quieren estar cerca de ti, y luego actuar en consecuencia. El simple acto de comportarse de manera segura generará carisma personal a los ojos de los demás.

EL PODER DEL ENTUSIASMO: EMOCIONES CONTAGIOSAS

El tercer poder que puedes desarrollar es el entusiasmo. Cuanto más emocionado estés por lograr algo que es importante para ti, más emocionados estarán los demás en ayudarte a hacerlo. De hecho, las emociones son contagiosas. Cuanta más pasión tengas por tu vida y tus actividades, más carisma poseerás y más cooperación obtendrás de los demás. Todos los grandes hombres y mujeres han estado completamente comprometidos con una causa noble y, como resultado, han atraído el apoyo y el estímulo de otros —en muchos casos, de miles o millones de personas.

LA EXPERIENCIA Y LA COMPETENCIA

El cuarto poder de la personalidad que puedes desarrollar es la experiencia, o competencia. Cuanto más se te perciba como una persona conocedora en tu campo, más carisma tendrás entre aquellos que respetan y admiran ese conocimiento debido al impacto que puede tener en sus vidas. Este es también el poder de la excelencia, de ser reconocido por otros como un destacado profesional en tu campo. Los hombres y mujeres que hacen su trabajo de manera excepcional y que son reconocidos por la calidad de su trabajo son aquellos que naturalmente atraen la ayuda y el apoyo de los demás. Tienen carisma.

PREPARACIÓN EXHAUSTIVA: LA CLAVE PARA IMPRESIONAR

El quinto poder de la personalidad que te da carisma a los ojos de los demás es la preparación exhaustiva, una preparación detallada, antes de emprender cualquier tarea significativa. Ya sea que estés llamando a un cliente potencial, reuniéndote con tu jefe, dando una charla pública o haciendo cualquier otro tipo de presentación, cuando estás bien preparado, eso se hace evidente para todos. Las carreras de muchos jóvenes se aceleran como resultado de llegar a una reunión importante después de haber hecho todos sus deberes.

Ya sea que te lleve horas o incluso días, si una reunión o interacción próxima es importante, tómate el tiempo para dominar tu tema. Prepárate tan a fondo que nada pueda desconcertarte. Piensa y considera cada posibilidad y cada consecuencia. A menudo, este esfuerzo por estar completamente preparado generará más respeto de los demás que cualquier otra cosa que puedas hacer.

Recuerda que el poder siempre está del lado de quien se ha preparado más y tiene las mejores notas. Todo cuenta. No dejes nada al azar. Cuando hagas algo relacionado con tu trabajo o carrera, tómate el tiempo para hacerlo bien, por adelantado.

AUTOSUFICIENCIA: ASUMIR LA RESPONSABILIDAD TOTAL

El sexto poder que te otorga carisma es la autosuficiencia o responsabilidad personal. Los hombres y mujeres más exitosos de América son intensamente autosuficientes. Buscan en sí mismos las respuestas a sus preguntas y problemas. Nunca se quejan, y nunca dan explicaciones. Asumen la responsabilidad completa de los proyectos. Se ofrecen como voluntarios para tareas y dan un paso adelante para aceptar la responsabilidad cuando algo sale mal.

Un aspecto sorprendente de la naturaleza humana es que, cuando te comportas de manera completamente autosuficiente, a menudo los demás estarán deseosos de ayudarte a alcanzar tus objetivos. Pero si pareces necesitar la ayuda y el apoyo de otros, las personas te evitarán o harán todo lo posible por no involucrarse contigo.

Una de las cualidades más admirables de los líderes, que confiere carisma en la percepción de los demás, es la capacidad de dar un paso al frente y tomar el control. El líder acepta la responsabilidad total de realizar el trabajo, sin poner excusas ni culpar a nadie. Cuando te vuelves completamente autosuficiente, experimentas una tremenda sensación de control y poder que mejora tu sensación de bienestar y genera el carisma que es tan importante para atraer la ayuda de los demás.

LA IMAGEN Y EL CARISMA: IMPACTO INTERNO Y EXTERNO

El séptimo poder de la personalidad es la imagen. Hay tanto una imagen interpersonal como una intrapersonal. La imagen intrapersonal, o autoimagen, es la forma en que te ves y piensas sobre ti mismo en cualquier situación. Esta autoimagen tiene un impacto desmedido en la forma en que actúas y en cómo los demás te ven y piensan de ti. Tu autoimagen juega un papel importante en tu carisma.

El otro tipo de imagen es interpersonal. Esta es la imagen o apariencia que transmites a los demás. La forma en que te ves por fuera tiene un impacto inmenso en cómo las personas te tratan y responden a ti. Los hombres y mujeres exitosos son muy conscientes de cómo se presentan a los demás. Dedican mucho tiempo a pensar en cada aspecto de su apariencia externa para asegurarse de que les está ayudando en lugar de perjudicarlos.

Recuerda que todo cuenta. Si algún elemento de tu imagen no está construyendo tu carisma y tu respeto a los ojos de otra persona, lo está disminuyendo. Nada es neutral. Todo se toma en la ecuación. Todo cuenta.

Los tres factores principales en la apariencia personal

Los tres factores principales en la apariencia personal son la ropa, el aseo y los accesorios. Elige tu ropa con cuidado. Antes de ir a una reunión importante, párate frente al espejo y pregúntate: "¿Me veo como una de las mejores personas en mi campo?" Si no sientes que te ves como uno de los mejores en tu negocio, regresa al armario y cámbiate.

Observa a las personas más exitosas en tu área de actividad. ¿Qué visten? ¿Cómo se arreglan? ¿Qué tipo de accesorios usan? Sigue el ejemplo de los ganadores en tu campo, las personas que ya tienen magnetismo personal y carisma. Si haces lo que ellos hacen, una y otra vez, eventualmente obtendrás los mismos resultados que ellos obtienen.

EL PODER DEL CARÁCTER Y LA INTEGRIDAD: UN FUNDAMENTO DEL CARISMA

El octavo poder de la personalidad es el carácter, o integridad. Los hombres y mujeres que poseen el tipo de carisma que despierta el apoyo entusiasta de los demás son invariablemente personas con altos valores y principios. Son extremadamente realistas y honestos consigo mismos y con los demás. Tienen ideales muy claros y constantemente aspiran a vivir de acuerdo con lo mejor que hay en ellos. Hablan bien de las personas y cuidan su conversación, sabiendo que todo lo que dicen se recuerda y se registra. Son conscientes de que todo lo que hacen está contribuyendo a la formación de la percepción que los demás tienen de ellos. Todo sobre su carácter está sumando o restando a su nivel de carisma.

Cuando piensas en los hombres y mujeres más importantes de cualquier época, piensas en personas que aspiraban a la grandeza y que tenían altos valores para sí mismos y grandes expectativas para los demás. Cuando decides actuar de manera coherente con los principios más elevados que conoces, comienzas a desarrollar carisma. Comienzas a convertirte en el tipo de persona que otros admiran y respetan y quieren emular. Empiezas

a atraer a tu vida la ayuda, el apoyo y el estímulo del tipo de personas que admiras. Activas la ley de la atracción de la mejor manera posible.

AUTODISCIPLINA Y CARISMA: CONTROL Y ORGANIZACIÓN PERSONAL

El noveno poder de la personalidad es la autodisciplina, o auto-maestría. Los hombres y mujeres de carisma están altamente controlados. Tienen un tremendo sentido de calma interior y resolución exterior. Están bien organizados y demuestran fuerza de voluntad y determinación en todo lo que hacen.

El simple acto de estar bien organizado, de tener objetivos claros y de haber establecido prioridades claras en tus actividades antes de comenzar, te da una sensación de disciplina y control. Esto hace que las personas te respeten y admiren. Cuando luego ejerces tu autodisciplina persistiendo ante las dificultades, tu índice de carisma aumenta.

El Poder de la Perseverancia

Los hombres y mujeres que alcanzan posiciones de liderazgo, que desarrollan la percepción de carisma en los demás, son invariablemente aquellos que poseen una voluntad indomable y la capacidad de persistir en una buena causa hasta lograr el éxito. Cuanto más persistes cuando las cosas se ponen difíciles, más autodisciplina y resolución desarrollas, y más carisma tiendes a tener.

ORIENTACIÓN A RESULTADOS

El décimo poder que puedes desarrollar, y que subyace a todos los demás poderes que conducen al carisma, es la orientación a resultados. En última instancia, las personas atribuyen carisma a aquellos hombres y mujeres que sienten que pueden ayudarlos a alcanzar objetivos o metas importantes.

Desarrollamos una gran percepción de aquellos hombres y mujeres en quienes podemos confiar para ayudarnos a alcanzar lo que es importante para nosotros. Los hombres y mujeres que logran grandes ventas, o que establecen admirables récords de ventas, desarrollan carisma en las mentes y corazones de sus compañeros y superiores. Se habla de ellos de la manera más positiva. Los hombres y mujeres responsables de empresas o departamentos que logran altos niveles de rentabilidad también desarrollan carisma. Desarrollan lo que se llama el "efecto halo". Son percibidos por los demás como hombres y mujeres extraordinarios que son capaces de grandes cosas. Sus defectos a menudo se pasan por alto, mientras que sus puntos fuertes se enfatizan. Se vuelven carismáticos.

EL ORIGEN DEL CARISMA

El carisma, en realidad, surge del trabajo en uno mismo. Proviene de gustarse y aceptarse a uno mismo incondicionalmente mientras haces y dices las cosas específicas que desarrollan en ti una personalidad poderosa y carismática.

Cuando estableces metas claras y te vuelves determinado y con un propósito definido, respaldando esas metas con una confianza inquebrantable, desarrollas carisma. Cuando estás entusiasmado y emocionado por lo que estás haciendo, cuando estás totalmente comprometido con lograr algo valioso, irradias carisma. Cuando te tomas el tiempo para estudiar y convertirte en un experto en lo que haces, y luego te preparas a fondo para cualquier oportunidad de usar tu conocimiento, habilidad o experiencia, la percepción que otros tienen de ti aumenta considerablemente. Cuando asumes la responsabilidad completa y aceptas la propiedad sin poner excusas ni culpar a los demás, experimentas una sensación de control que conduce al poder personal, la base del carisma.

Cuando te ves como un ganador en todos los aspectos, cuando tienes el tipo de imagen externa que otros admiran, construyes tu carisma. Cuando desarrollas tu carácter estableciendo altos estándares y luego te disciplinas

para vivir de acuerdo con los principios más elevados que conoces, te conviertes en el tipo de persona que es admirada y respetada en todas partes. Te conviertes en el tipo de persona que irradia carisma a los demás. Finalmente, cuando concentras tus energías en lograr los resultados para los que has sido contratado, los resultados que otros esperan de ti, desarrollas la reputación de rendimiento y logro que inevitablemente conduce a la percepción de carisma.

CONCLUSIÓN

Puedes desarrollar el tipo de carisma que te abre puertas trabajando en ti mismo, de manera constante y persistente, y convirtiéndote en el tipo de persona a la que todos pueden admirar y respetar. Eso es lo que realmente significa el carisma.

PRINCIPIO DEL ÉXITO

EL PODER DEL DIÁLOGO INTERNO POSITIVO

Quizás la influencia más poderosa en tu actitud y personalidad es lo que te dices a ti mismo y en lo que crees. No es lo que te sucede, sino cómo respondes internamente a lo que te ocurre, lo que determina tus pensamientos y sentimientos y, en última instancia, tus acciones. Al controlar tu diálogo interno, o "autodiálogo", puedes comenzar a ejercer control sobre todas las demás dimensiones de tu vida.

EL IMPACTO DEL AUTODIÁLOGO EN TU VIDA EMOCIONAL

Tu autodiálogo —las palabras que utilizas para describir lo que te está sucediendo y para discutir cómo te sientes sobre los eventos externos— determina la calidad y el tono de tu vida emocional. Cuando ves las cosas de manera positiva y constructiva y buscas lo bueno en cada situación y en cada persona, tiendes a mantenerte naturalmente positivo y optimista. Dado que la calidad de tu vida está determinada por cómo te sientes momento a momento, uno de tus objetivos más importantes debería ser utilizar todas las técnicas psicológicas disponibles para mantenerte

pensando en lo que quieres y alejar tu mente de lo que no quieres o de lo que temes.

Arnold Toynbee, el historiador, desarrolló lo que llamó la "teoría del desafío-respuesta" de la historia. Al estudiar el ascenso y la caída de 20 civilizaciones mundiales importantes, Toynbee concluyó que cada civilización comenzó como un pequeño grupo de personas —como una aldea, una tribu o, en el caso del imperio mongol, como solo tres personas que habían sobrevivido a la destrucción de su pequeña comunidad.

Toynbee concluyó que cada uno de estos pequeños grupos enfrentó desafíos externos, como tribus hostiles. Para sobrevivir, y mucho menos prosperar, estos pequeños grupos tuvieron que reorganizarse para enfrentar de manera positiva y constructiva estos desafíos. Al superar cada uno de estos desafíos con éxito, la aldea o tribu crecería. Como resultado, se desencadenarían desafíos aún mayores. Y si este grupo de personas continuaba enfrentando cada desafío aprovechando sus recursos y saliendo victorioso, continuaría creciendo hasta convertirse en un estado-nación y luego en una civilización que cubre una gran área geográfica.

Toynbee observó las 21 grandes civilizaciones de la historia humana, terminando con la civilización americana, y concluyó que estas civilizaciones comenzaron a declinar y desmoronarse cuando sus ciudadanos y líderes perdieron la voluntad o la capacidad de afrontar los inevitables desafíos externos ocasionados por su propio tamaño y poder.

La teoría de Toynbee sobre las civilizaciones también puede aplicarse a nuestra vida. Continuamente te enfrentas a desafíos y dificultades, problemas y decepciones, contratiempos temporales y derrotas. Son una parte inevitable e ineludible de ser humano. Pero, al aprovechar tus recursos para responder de manera efectiva a cada desafío, creces y te conviertes en una persona más fuerte y mejor. De hecho, sin esos contratiempos, no podrías haber aprendido lo que necesitabas saber ni haber desarrollado las cualidades de tu carácter hasta el punto en que están hoy.

EL MANEJO DE LAS DECEPCIONES COMO CLAVE DEL ÉXITO

Gran parte de tu capacidad para tener éxito proviene de la forma en que manejas la vida. Una de las características de los hombres y mujeres superiores es que reconocen la inevitabilidad de las decepciones temporales y las derrotas, y las aceptan como una parte normal y natural de la vida. Hacen todo lo posible para evitar problemas, pero cuando los problemas surgen, las personas superiores aprenden de ellos, los superan y continúan en la dirección de sus sueños.

El Dr. Martin Seligman, de la Universidad de Pensilvania, ha escrito un fascinante libro basado en sus 25 años de investigación sobre este tema. Se titula Learned Optimism (Optimismo aprendido). En este libro, el Dr. Seligman explica los patrones básicos de respuesta de las personas positivas y negativas. Como resultado de sus muchos años de trabajo en terapia cognitiva y el uso de pruebas exhaustivas, encuentra, de manera bastante simple, que las personas optimistas tienden a interpretar los eventos de tal manera que mantienen sus mentes positivas y sus emociones bajo control.

OPTIMISTAS VS. PESIMISTAS: EL PODER DEL DIÁLOGO INTERNO POSITIVO

Los optimistas desarrollan el hábito de hablar consigo mismos de manera constructiva. Siempre que experimentan una adversidad, inmediatamente la describen de tal manera que pierde su capacidad de desencadenar emociones negativas y sentimientos de impotencia.

El Dr. Seligman dice que existen tres diferencias básicas en las reacciones de los optimistas y los pesimistas. La primera diferencia es que el optimista ve un revés como algo temporal, mientras que el pesimista lo ve como algo permanente. El optimista ve un evento desafortunado, como un pedido que no se concreta o una llamada de ventas que falla, como un evento temporal,

algo que es limitado en el tiempo y que no tiene un impacto real en el futuro. El pesimista, en cambio, ve los eventos negativos como permanentes, como parte de la vida y el destino.

Por ejemplo, supongamos que un vendedor optimista realiza 10 llamadas a posibles clientes, y todas ellas son infructuosas. El optimista simplemente interpreta esto como un evento temporal y una cuestión de promedios o probabilidades. El optimista concluye que, con cada fracaso temporal, se está acercando al cliente potencial que se convertirá en una venta. El optimista descarta el evento y continúa alegremente con el 11º y 12º prospecto.

El pesimista ve la misma situación de manera diferente. El pesimista tiende a concluir que 10 llamadas de ventas infructuosas son una señal de que la economía está terrible y que no hay mercado para su producto. El pesimista generaliza y empieza a ver la situación y su carrera como algo sin esperanza. Mientras que el optimista simplemente se lo toma con calma y sigue con la siguiente llamada, el pesimista se desanima y pierde la motivación y el entusiasmo por el arduo trabajo de prospectar.

LA ESPECIFICIDAD VS. LA GENERALIZACIÓN DE LAS DIFICULTADES

La segunda diferencia entre el optimista y el pesimista es que el optimista ve las dificultades como algo específico, mientras que el pesimista las ve como algo generalizado. Esto significa que cuando las cosas van mal para el optimista, él ve el evento como un incidente aislado, en gran parte desconectado de otras cosas que están ocurriendo en su vida.

Por ejemplo, si algo que estabas esperando no se materializa y lo interpretas como un evento desafortunado, pero algo que sucede en el curso normal de la vida y los negocios, estarías reaccionando como un

optimista. El pesimista, en cambio, ve las decepciones como algo generalizado. Es decir, para él, son indicios de un problema o deficiencia que permea todas las áreas de su vida.

Si un pesimista trabajó arduamente para cerrar un negocio y este fracasó, tendería a asumir que el acuerdo no funcionó porque el producto, la empresa o la economía están en mal estado y que todo el negocio es una causa perdida. El pesimista tendería a sentirse impotente, incapaz de hacer una diferencia y fuera de control sobre su destino.

EL ENFOQUE EXTERNO VS. LA INTERNALIZACIÓN DE LOS EVENTOS

La tercera diferencia entre optimistas y pesimistas es que los optimistas ven los eventos como externos, mientras que los pesimistas interpretan los eventos como algo personal. Cuando las cosas salen mal, el optimista tiende a ver el contratiempo como el resultado de factores externos sobre los cuales uno tiene poco control.

Si el optimista es cortado en el tráfico, por ejemplo, en lugar de enojarse o molestarse, simplemente restará importancia al evento diciendo algo como: "Oh, bueno, supongo que esa persona simplemente está teniendo un mal día".

El pesimista tiende a tomarse todo de manera personal. Si el pesimista es cortado en el tráfico, reaccionará como si el otro conductor hubiera actuado deliberadamente para molestarlo y frustrarlo. El pesimista se pondrá furioso y negativo y querrá desquitarse y vengarse. A menudo, tocará la bocina o gritará al otro conductor.

LA REACCIÓN EMOCIONAL ANTE EXPECTATIVAS FRUSTRADAS

Hay una tendencia natural en todos nosotros a reaccionar emocionalmente cuando nuestras expectativas se ven frustradas de alguna manera. Cuando algo que queríamos y esperábamos no se materializa, sentimos una sensación temporal de desilusión e infelicidad. Nos sentimos desencantados. Reaccionamos como si hubiéramos recibido un golpe en el "plexo solar emocional".

EL CONTROL DEL DIÁLOGO INTERNO: LA CLAVE DEL OPTIMISMO

Sin embargo, la persona optimista pronto supera esta decepción. Responde rápidamente al evento adverso y lo interpreta como algo temporal, específico y externo a sí mismo. El optimista toma el control total de su diálogo interno y contrarresta los sentimientos negativos al reformular inmediatamente el evento para que parezca positivo de alguna manera.

Napoleon Hill, quien antes de escribir sus libros más vendidos sobre el éxito, entrevistó a 500 de las personas más exitosas de Estados Unidos, concluyó que "dentro de un revés o decepción se encuentra la semilla de una ventaja o beneficio igual o mayor". Y este es uno de los grandes secretos del éxito.

Dado que tu mente consciente solo puede contener un pensamiento a la vez, ya sea positivo o negativo, si deliberadamente eliges un pensamiento positivo en el cual enfocarte, mantienes tu mente optimista y tus emociones positivas. Dado que tus pensamientos y sentimientos determinan tus acciones, tenderás a ser una persona más constructiva, y avanzarás mucho más rápidamente hacia las metas que has elegido.

Todo se reduce a la forma en que te hablas a ti mismo de manera regular. En nuestros cursos de resolución de problemas y toma de decisiones, animamos a las personas a responder a los problemas cambiando su lenguaje de negativo a positivo. En lugar de usar la palabra problema, animamos a las personas a usar la palabra situación. Verás, un problema es algo con lo que lidias. El evento es el mismo. Es la forma en que interpretas el evento para ti mismo lo que hace que suene y parezca completamente diferente.

Aún mejor que situación es la palabra desafío. Siempre que tengas una dificultad, reformúlala de inmediato y elige verla como un desafío. En lugar de decir: "Tengo un problema", di: "Tengo un desafío interesante frente a mí". La palabra desafío es inherentemente positiva. Es algo a lo que te enfrentas y que te hace más fuerte y mejor. Es la misma situación, solo que la palabra que estás usando para describirla es diferente.

La mejor palabra de todas es la palabra oportunidad. Cuando te enfrentas a una dificultad de cualquier tipo, en lugar de decir: "Tengo un problema", puedes decir: "Me enfrento a una oportunidad inesperada". Y si concentras tus energías en descubrir cuál es esa oportunidad—aunque solo sea una valiosa lección—seguramente la encontrarás. Como dice el proverbio: "Buscad y hallaréis, porque todo el que busca encuentra".

EL PODER DE LAS AFIRMACIONES POSITIVAS

Una de mis afirmaciones favoritas, que uso para enfrentar cualquier dificultad inesperada, es esta: "Toda situación es una situación positiva si se ve como una oportunidad para el crecimiento y el autodominio". Cada vez que algo sale mal, neutraliza de inmediato su poder negativo recitando rápidamente esta afirmación.

Si estás en ventas y tu método de prospección no está generando los resultados que deseas, puedes verlo como una oportunidad para el crecimiento y el autodominio. La adversidad a la que te enfrentas puede estar destinada a indicarte que hay una mejor manera de abordar esta tarea.

Quizás deberías prospectar en un lugar diferente, con personas distintas, o usando un guion o método diferente. Tal vez tu dificultad es simplemente parte del proceso de desarrollar la persistencia y tenacidad que necesitas para tener éxito en cualquier tipo de mercado. La diferencia entre el ganador y el perdedor es que el ganador enfrenta y maneja la adversidad de manera constructiva, mientras que el perdedor permite que la adversidad lo abrume.

MADUREZ EMOCIONAL Y RESILIENCIA ANTE LA ADVERSIDAD

La característica distintiva de una personalidad completamente madura, plenamente funcional y auto-realizada es la capacidad de ser objetivo y mantenerse sereno en medio de las inevitables tormentas de la vida cotidiana. La persona superior tiene la capacidad de seguir hablándose a sí misma de manera positiva y optimista, manteniendo su mente tranquila, clara y completamente bajo control. La personalidad madura es más relajada, consciente y capaz de interpretar los eventos de manera más realista y menos emocional que la personalidad inmadura. Como resultado, la persona madura ejerce un mayor sentido de control e influencia sobre su entorno y es mucho menos propensa a enojarse, molestarse o distraerse.

MANTÉN TUS PENSAMIENTOS Y PALABRAS EN POSITIVO

El punto de partida en el proceso de convertirse en una persona altamente efectiva es monitorear y controlar tu diálogo interno cada minuto del día. Mantén tus pensamientos y tus palabras en positivo y alineados con tus objetivos, y mantén tu mente enfocada en lo que quieres hacer y en la persona que quieres ser.

CINCO IDEAS PARA SER MÁS POSITIVO Y OPTIMISTA

Aquí hay cinco ideas que puedes usar para ayudarte a ser una persona más positiva y optimista:

Decide no desanimarte pase lo que pase

Primero, decide de antemano que pase lo que pase, no permitirás que te desanime. Responderás de una manera constructiva. Tomarás una respiración profunda, te relajarás y buscarás cualquier cosa buena que la situación pueda contener. Cuando tomas esta decisión por adelantado, te preparas mentalmente para que no te desequilibres cuando las cosas salgan mal, como inevitablemente sucederán.

HABLA POSITIVAMENTE CONTIGO MISMO TODO EL TIEMPO

Segundo, neutraliza cualquier pensamiento o emoción negativa hablándote positivamente todo el tiempo. Di cosas como: "¡Me siento saludable! ¡Me siento feliz! ¡Me siento fantástico!" Mientras haces tu trabajo, di para ti mismo: "¡Me gusto a mí mismo, y amo mi trabajo!" Di cosas como: "¡Hoy es un gran día; es maravilloso estar vivo!" Según la ley de la expresión, lo que se expresa se impresiona. Todo lo que te digas a ti mismo o a los demás se graba profundamente en tu mente subconsciente y es probable que se convierta en una parte permanente de tu personalidad.

CONSIDERA LOS CONTRATIEMPOS COMO TEMPORALES Y ESPECÍFICOS

Tercero, considera los contratiempos inevitables que enfrentas como algo temporal, específico y externo. Ve las situaciones negativas como un evento aislado que no está conectado con otros eventos potenciales y que es causado en gran medida por factores externos sobre los cuales tienes poco

control. Simplemente rehúsate a ver el evento como algo permanente, generalizado o indicativo de incompetencia personal o incapacidad.

ACEPTA LAS ADVERSIDADES COMO OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

Cuarto, recuerda que es imposible aprender, crecer y convertirse en una persona exitosa sin adversidades y dificultades. Debes enfrentarlas y superarlas para convertirte en una mejor persona. Recibe cada dificultad diciendo: "¡Eso es bueno!" y luego examina la situación para encontrar lo bueno en ella.

MANTÉN TUS PENSAMIENTOS EN TUS METAS Y SUEÑOS

Finalmente, mantén tus pensamientos en tus metas y sueños, en la persona en la que estás trabajando para convertirte. Cuando las cosas salgan mal temporalmente, responde diciéndote a ti mismo: "Creo en el resultado perfecto de cada situación en mi vida". Resuelve ser alegre y agradable, y resiste cualquier tentación hacia la negatividad y la decepción. Ve una decepción como una oportunidad para fortalecerte, y habla de ella contigo mismo y con los demás de una manera positiva y optimista.

Cuando practicas el diálogo interno positivo y mantienes tus palabras e imágenes mentales coherentes con tus metas y sueños, no hay nada que pueda impedirte ser el éxito que estás destinado a ser.